

Kultur - Ökonomie - Ethik

Lee-Peuker, Mi-Yong (Ed.); Scholtes, Fabian (Ed.); Schumann, Olaf J. (Ed.)

Postprint / Postprint

Sammelwerk / collection

Zur Verfügung gestellt in Kooperation mit / provided in cooperation with:

Rainer Hampp Verlag

Empfohlene Zitierung / Suggested Citation:

Lee-Peuker, M.-Y., Scholtes, F., & Schumann, O. J. (Hrsg.). (2007). *Kultur - Ökonomie - Ethik* (Schriftenreihe für Wirtschafts- und Unternehmensethik, 18). München: Hampp. <https://nbn-resolving.org/urn:nbn:de:0168-ssoar-324810>

Nutzungsbedingungen:

Dieser Text wird unter einer Deposit-Lizenz (Keine Weiterverbreitung - keine Bearbeitung) zur Verfügung gestellt. Gewährt wird ein nicht exklusives, nicht übertragbares, persönliches und beschränktes Recht auf Nutzung dieses Dokuments. Dieses Dokument ist ausschließlich für den persönlichen, nicht-kommerziellen Gebrauch bestimmt. Auf sämtlichen Kopien dieses Dokuments müssen alle Urheberrechtshinweise und sonstigen Hinweise auf gesetzlichen Schutz beibehalten werden. Sie dürfen dieses Dokument nicht in irgendeiner Weise abändern, noch dürfen Sie dieses Dokument für öffentliche oder kommerzielle Zwecke vervielfältigen, öffentlich ausstellen, aufführen, vertreiben oder anderweitig nutzen.

Mit der Verwendung dieses Dokuments erkennen Sie die Nutzungsbedingungen an.

Terms of use:

This document is made available under Deposit Licence (No Redistribution - no modifications). We grant a non-exclusive, non-transferable, individual and limited right to using this document. This document is solely intended for your personal, non-commercial use. All of the copies of this documents must retain all copyright information and other information regarding legal protection. You are not allowed to alter this document in any way, to copy it for public or commercial purposes, to exhibit the document in public, to perform, distribute or otherwise use the document in public.

By using this particular document, you accept the above-stated conditions of use.

Mi-Yong Lee-Penker, Fabian Scholtes, Olaf J. Schumann (Hrsg.):
Kultur – Ökonomie – Ethik

Schriftenreihe für Wirtschafts- und Unternehmensethik, hrsg. von
Th. Beschoner, A. Brink, M. Schmidt, W. Schmidt, O. J. Schumann, Band 18
ISBN 978-86618-200-4, Rainer Hampp Verlag,
München u. Mering 2007, 366 S., € 29.80

Der Sammelband greift eine Thematik auf, die seit einigen Jahren zunehmend an Bedeutung gewinnt: die kulturellen Dimensionen sozialwissenschaftlicher und (anwendungsorientiert-)ethischer Forschung. Er behandelt übergeordnet die Frage, wie Kultur als allgegenwärtiger Aspekt menschlichen Handelns sowohl in als auch durch Ökonomie und Ethik in angemessener, kritisch-reflexiver Weise berücksichtigt werden kann.

Wie können Ökonomie und Wirtschaftsethik die Kulturalität des wirtschaftlichen Handelns, seine interkulturelle Komplexität sowie seine kulturelle Dynamik und Vielfalt in ihre Analysen integrieren? Wie kann die etablierte Ökonomie selbst als eine (Denk-)Kultur aufgefasst werden, deren Begriffe, Kategorien und Methoden ein bestimmtes Bedeutungssystem beinhalten und ihrerseits Quelle kultureller Prägungen sind? Und wie können angesichts ökonomischer und sozialer Disparitäten und ökologischer Probleme auf globaler Ebene (wirtschafts-)ethische Orientierungshorizonte mit der Vielzahl mehr oder weniger konfligierender Wertesysteme umgehen?

Die fünfzehn Beiträge dieses Bandes sind thematisch in vier Abschnitte gegliedert:

- I. Unternehmen als kulturelle und moralische Akteure
- II. Sozialwissenschaftlich informierte Ökonomie
- III. Kritik der Wirtschaftsethik
- IV. Kulturalität von Ökonomie: geistesgeschichtliche und politische Aspekte

Eröffnet wird der Band durch die eigens hierfür erstellte deutsche Fassung eines Artikels von Ökonomie-Nobelpreisträger *Amartya K. Sen*.

Schlüsselwörter: Wirtschaftsethik, Corporate Social Responsibility, Management, Gerechtigkeit, Rationalität, Wirtschaftliches Handeln, Pragmatismus, Konstruktivismus, Economic Sociology, Cultural Turn, Amartya K. Sen

- Band 1: Olaf J. Schumann (2000):
Wirtschaftsethik und Radikaler Konstruktivismus
- Band 2: Roman Jaich (2001): Globalisierung und Partizipation
- Band 3: Stefan Kyora (2001):
Unternehmensethik und korporative Verantwortung
- Band 4: Alexander Brink (2002): VBR Value-Based-Responsibility (Teil 1)
- Band 5: Matthias König (2003): Diskursbezogene Unternehmensethik
- Band 6: Klaus M. Leisinger (2003):
Whistleblowing und Corporate Reputation Management
- Band 7: Klaus F. Puell (2004): VBR. Value-Based-Responsibility (Teil 2)
- Band 8: Thomas Beschorner/ Matthias Schmidt (Hrsg.) (2004):
Integritäts- und Umweltmanagement in der Beratungspraxis
- Band 9: Gerrit Popkes (2004):
Kommunikative Tugenden im Management
- Band 10: Beschorner / Hollstein / König / Lee-Peuker / Schumann (Hrsg.)
(2005): Wirtschafts- und Unternehmensethik
- Band 11: Matthias Schmidt / Thomas Beschorner (Hrsg.) (2005):
Werte- und Reputationsmanagement
- Band 12: Katharina Srnka (2005): marketing.ethik.&kultur.
- Band 13: Walter Schmidt (2005): Option für die Armen?
Erkenntnistheoretische, sozialwissenschaftliche und
sozialethische Überlegungen zur Armutsbekämpfung
- Band 14: Yvonne Thorhauer (2005): Nonkonformistische Ethik.
Moralphilosophische Überlegungen zur Wirtschaftspraxis
aus Sicht eines aufgeklärten Materialismus
- Band 15: Thomas Beschorner / Matthias Schmidt (Hrsg.) (2006):
Unternehmerische Verantwortung in Zeiten kulturellen Wandels
- Band 16: Justin Sauter (2007): „Professional Services“ im Fokus der
Neuen Institutionenökonomik und der Unternehmensethik
- Band 17: Matthias Schmidt / Thomas Beschorner (Hrsg.) (2007):
Corporate Social Responsibility und Corporate Citizenship
- Band 18: Mi-Yong Lee-Peuker, Fabian Scholtes, Olaf J. Schumann (Hrsg.)
(2007): Kultur – Ökonomie – Ethik

Mi-Yong Lee-Peuker, Fabian Scholtes,
Olaf J. Schumann (Hrsg.)

Kultur – Ökonomie – Ethik

Rainer Hampp Verlag München und Mering 2007

Bibliografische Information der Deutschen Nationalbibliothek

Die Deutsche Nationalbibliothek verzeichnet diese Publikation in der Deutschen Nationalbibliografie; detaillierte bibliografische Daten sind im Internet über <http://dnb.d-nb.de> abrufbar.

ISBN 978-3-86618-200-4
sfwu: ISSN 1616-6876
DOI 10.1688/9783866182004
1. Auflage, 2007

© 2007 Rainer Hampp Verlag München und Mering
 Meringerzeller Str. 10 D – 86415 Mering
 www.Hampp-Verlag.de

Alle Rechte vorbehalten. Dieses Werk einschließlich aller seiner Teile ist urheberrechtlich geschützt. Jede Verwertung außerhalb der engen Grenzen des Urheberrechtsgesetzes ist ohne schriftliche Zustimmung des Verlags unzulässig und strafbar. Das gilt insbesondere für Vervielfältigungen, Mikroverfilmungen, Übersetzungen und die Einspeicherung in elektronische Systeme.

∞ *Dieses Buch ist auf säurefreiem und chlorfrei gebleichtem Papier gedruckt.*

Liebe Leserinnen und Leser!
Wir wollen Ihnen ein gutes Buch liefern. Wenn Sie aus irgendwelchen Gründen nicht zufrieden sind, wenden Sie sich bitte an uns.

Vorwort

Dieser Band ist aus dem Berliner Doktoranden- und Habilitandenforum zur Wirtschafts- und Unternehmensethik, kurz Berliner Forum, hervorgegangen. Seit der Gründung dieses selbstorganisierten Nachwuchswissenschaftler(innen)-Forums 1995 werden jährlich zwei Treffen veranstaltet, in denen Doktorand(inn)en und Habilitand(inn)en ihre Projekte bzw. Teile daraus zur Diskussion stellen können (www.berlinerforum.org). Über diese Treffen hinaus sind aus dem Berliner Forum zahlreiche Projekte, Tagungen und Sammelbände hervorgegangen.

Zu den wichtigsten Publikationen gehören: Nutzinger, H./ Berliner Forum (Hg.) (1999): Wirtschafts- und Unternehmensethik: Kritik einer neuen Generation, München; Breuer, M./ Brink, A./ Schumann, O. J. (Hg.) (2003): Wirtschaftsethik als kritische Sozialwissenschaft, Bern; Gad, G./ Hiß, S./ Wienhardt, T. (Hg.) (2005): Wirtschaft, Ethik und Entwicklung – wie passt das zusammen?, Berlin; Beschorner, T./ Hollstein, B./ König, M./ Lee-Peuker, M.-Y./ Schumann, O. J. (Hg.) (2005): Wirtschafts- und Unternehmensethik: Rückblick – Ausblick – Perspektiven, München. Außerdem erscheinen seit 2000 die Zeitschrift für Wirtschafts- und Unternehmensethik (www.zfwu.de) sowie die Schriftenreihe für Wirtschafts- und Unternehmensethik (www.sfwu.de), in der auch der vorliegende Sammelband veröffentlicht ist.

Für diesen Sammelband haben wir erfreulicherweise vier ‚externe‘ Autoren gewinnen können. Dies sind Amartya K. Sen, Reinhard Pfriem, Nils Goldschmidt und Bernd Remmele.

Wir bedanken uns bei allen Autorinnen und Autoren für ihre Kooperationsbereitschaft. Für die Freigabe des Artikels von Amartya Sen zur Übersetzung danken wir der Weltbank in Washington, D.C. Schließlich gilt unser Dank für die finanzielle Unterstützung des Sammelbandes der „Stiftung Apfelbaum – Lernprojekt für Ko-Evolution und Integration“.

Leipzig, Bonn, Tübingen im November 2007

Mi-Yong Lee-Peuker, Fabian Scholtes, Olaf J. Schumann

Inhaltsverzeichnis

Fabian Scholtes

Zur Einleitung: Kultur als Herausforderung an Ökonomie und
Wirtschaftsethik..... 9

Amartya K. Sen

How Does Culture Matter? 29

I. Unternehmen als kulturelle und moralische Akteure

Reinhard Pfriem

Strategische Unternehmenspolitik als Daseinsbewältigung.
Grundzüge einer kulturalistischen Unternehmensethik
wie Theorie der Unternehmung..... 65

Andreas Dietrich

Systemtheoretische Fundierung der kulturfokussierten
Managementforschung..... 85

Marc Hübscher

Moral und Tugend in der Governanceethik. Ein
forschungsprogrammatischer Vorschlag..... 107

Sarah Jastram

Interkulturelles Stakeholdermanagement im Rahmen von
Corporate Social Responsibility 131

II. Sozialwissenschaftlich informierte Ökonomie

Bettina Hollstein

Pragmatistische Inspirationen für eine kulturbewusste Ökonomik..... 153

Stephan Märkt

Marktprozessentheorie und *economic sociology*..... 179

Mi-Yong Lee-Penker

Über die Reichweite von Rationalität bei der Bestimmung
des Verhältnisses von wirtschaftlichem Handeln und Kultur 203

Peter Seele

Institutional faith – Vertrauen und Glauben als
Entscheidungsstabilisatoren kulturellen
und ökonomischen Handelns 225

III. Kritik der Wirtschaftsethik

Bernd Remmele & Nils Goldschmidt

Die Bedeutung einer kulturellen Ökonomik für eine
Theorie der Wirtschaftsethik..... 251

Felix Heidenreich

Selbstbeschreibungen im Widerstreit..... 267

IV. Kulturalität von Ökonomie: geistesgeschichtliche und politische Aspekte

Michael S. Aßländer

Die Geburt der Ökonomie aus dem Geist der Aufklärung..... 287

Olaf J. Schumann

Das Recht auf Arbeit – historische Genese und
philosophische Begründungen..... 313

Matthias Glasmeyer

Die kulturelle Prägung von Steuersystemen im Systemwettbewerb 341

Zu den Autor(inn)en..... 359

Stichwortregister..... 363

Zur Einleitung: Kultur als Herausforderung an Ökonomie und Wirtschaftsethik

FABIAN SCHOLTES

1 Hintergrund des Buchs

Der vorliegende Sammelband greift eine Thematik auf, die seit einigen Jahren an Bedeutung gewinnt: die kulturellen Dimensionen sozialwissenschaftlicher und (anwendungsorientiert-)ethischer Forschung. Trotz des wachsenden Forschungsinteresses befinden sich die Wirtschaftswissenschaften hier nach wie vor in der Orientierungsphase und fern davon, ein ausgereiftes und dem komplexen Gegenstand angemessenes methodisches Repertoire und inhaltliches Profil entwickelt zu haben. Die Artikel wollen dazu beitragen, Aspekte dieses Forschungsfeldes genauer abzustecken und zu den damit angesprochenen Bereichen Perspektiven aufzuzeigen. Als Leitmotiv zieht sich durch den Band die Frage, wie Kultur als allgegenwärtiger Aspekt menschlichen Handelns durch bzw. in Ökonomie und Ethik in kritisch-reflexiver Weise berücksichtigt werden kann – ohne die Kulturalität des wirtschaftlichen Handelns über alles andere zu heben (etwa seine materielle Gebundenheit ausschließend), aber auch ohne durch die einfache Übersetzung dieser Kulturalität in etablierte ökonomische und wirtschaftsethische Konzepte deren konstitutive Charakteristika zu verschleiern.

Das Buch ist in einem Kontext entstanden, welcher die Artikel verbindet und von einer rein wirtschaftswissenschaftlich ausgerichteten Reflexion von Kultur unterscheidet, nämlich dem Berliner Doktoranden- und Habilitandenforum zur Wirtschafts- und Unternehmensethik. Dabei schlägt das Buch Brücken formaler und inhaltlicher Art. Formal verbindet es Perspektiven aus verschiedenen Disziplinen von Nachwuchsforschern und etablierten Wissenschaftlern; inhaltlich verbindet es Fragen und Annäherungen aus sozialwissenschaftlichem wie auch aus philosophisch-ethischem Blickwinkel. Während also das Verhältnis von Ökonomie und Ethik eine die Autoren verbindende Ausgangsachse darstellt, fügt Kultur als mit Ökonomie und Ethik jeweils verbundenes Thema zwei weitere Achsen hinzu.

Auf dieser Basis hatten wir Herausgeber folgende Themenkreise entwickelt, vor deren Hintergrund die Autoren eingeladen waren, Aspekte des Verhältnisses von Kultur, Ökonomie und Ethik auszuloten:

- Wie kann *Ökonomie als kulturbewusste Sozialwissenschaft* die Kulturalität wirtschaftlichen Handelns – die dem Handeln zugrunde liegenden kulturell unterschiedlichen Werte, Bedeutungen, implizites Wissen, tradierte Routinen etc. – in ihren Analysen berücksichtigen?
- Wie kann Ökonomie, aber auch Ethik, interkulturelle Komplexität bzw. *kulturelle Dynamik und Vielfalt* (oder auch Konvergenz) angemessen erfassen?
- Wie kann die etablierte Ökonomie selbst *als eine (Denk-)Kultur* aufgefasst werden, deren weitgehend universalistisch verwendeten Begriffe, Kategorien und Methoden nicht nur eine normative Dimension haben, sondern auch ihrerseits ein bestimmtes Bedeutungssystem implizieren und Quelle kultureller Prägungen sind?
- Wie können angesichts ökonomischer und sozialer Disparitäten und ökologischer Probleme auf *globaler Ebene* (wirtschafts-)ethische Orientierungshorizonte – als ihrerseits partikulare Auffassungen – mit der Vielzahl unterschiedlichster, mehr oder weniger konfligierender Wertesysteme kompatibel sein?

Grundsätzlich scheint es, dass einerseits Kultur in den Wirtschaftswissenschaften durchaus zunehmend als etwas Grundlegendes berücksichtigt wird¹, aber noch allzu oft in eine ‚prä-kulturalistisch‘-ökonomische Sichtweise auf wirtschaftliches (und dabei kulturelles) Handeln integriert wird – man denke an die Neue Institutionenökonomik und ihre Konzeptualisierung von Kultur als Regeln, die als bewusste Entscheidungsgrößen in ein weitgehend unverändert zweckrational gedachtes Kalkül eingehen (z. B. Leipold 2006). Andererseits stimmt nachdenklich, wie euphorisch teilweise Kultur von der Ökonomie als ‚neuer‘ Aspekt aufgenommen wird; der Abstand zu stärker kulturbewusster ökonomischer Theoriebildung etwa in der Historischen Schule oder durch Vertreter der Lehre einer Sozialen Marktwirtschaft scheint zu groß zu sein, als dass Kultur vor allem durch die Rückbesinnung auf diese Theorien thematisiert würde. Nachdenklich stimmt dabei, dass nach einigen Jahrzehnten verschiedener *cultural turns*

¹ Vgl. im deutschsprachigen Raum z. B. Blümle et al. (2005), FUGO (2004).

(Bachmann-Medick 2006) in anderen Disziplinen dort eine Skepsis wahrzunehmen ist, ob denn Kultur – bei aller Notwendigkeit, sie zu berücksichtigen – stets die zentrale Schlüsselgröße darstellt. Ausgerechnet Ethnologen äußern in teils dezidiert abgegrenzter zu kulturalistisch engagierten Ökonomen die Auffassung, dass beispielsweise Entwicklungsprobleme in Afrika mit einer Vielzahl von Faktoren zu erklären sind, dass Kultur dabei aber, wenn überhaupt, nur die geringste Rolle spielt. Das wirft die – bei Amartya Sen in diesem Band ähnlich formulierte – Frage auf, ob die Ökonomie vom Regen in die Traufe kommt, wenn sie vom *homo oeconomicus* (einem durch das Zweckrationalitätskalkül übersozialisierten Menschen) zu einem kulturell übersozialisierten Menschenbild wechselt.

Eine sinnvolle methodische Orientierung liegt angesichts dieser zwei Extreme – Vereinnahmung von Kultur vs. Übergewichtung von Kultur – in einer stärkeren empirischen Grundierung ökonomischer Theoriebildung: Ökonomen sollten mehr als bisher die Kulturalität des Handelns unmittelbar in der alltäglichen Praxis erkunden, um möglichst konkret herauszufinden, wo sich in der wirtschaftlichen bzw. sozialen Praxis Kultur in welcher Weise und Handlungsrelevanz tatsächlich manifestiert und auswirkt – und wo insofern die etablierte ökonomische Sichtweise auf wirtschaftliches (und auch anderes) Handeln zu kurz greift. Eine solche kulturalitätsorientierte Empirie lässt sich allerdings kaum durch den Rückgriff auf solche Repräsentationen von wirtschaftlichem Handeln leisten, die dieses seiner Kulturalität bereits entkleiden – numerische Marktdaten etwa, welche die Frage danach, was ein Gut oder ein Handeln bedeutet, auf ein ‚wie viel‘ reduzieren. Inwiefern die Ökonomie methodisch in dieser Hinsicht etwa von der Wirtschaftsethnologie profitieren könnte, bleibt auszuloten. Wichtig ist in theoretischer Hinsicht dabei, dass die der Ökonomie stärker bewusst werdende soziale Einbettung des Handelns als Erklärungsgröße in kultureller Hinsicht dahingehend qualifiziert wird, inwiefern Menschen in der Praxis gegenüber ‚ihrer Kultur‘ autonom sind, gegen sie rebellieren, sie verändern und damit immer wieder neu konstituieren.²

² In bestimmten Arbeiten von Vertretern der New Economic Sociology wird immerhin die aus dem Symbolischen Interaktionismus bekannte theoretische Auffassung vertreten, dass die (kulturellen) Bedeutungen von Dingen oder auch Handlungen – einschließlich solcher im Bereich der Wirtschaft – in der Interaktion erst *entsteht*: „(...) people actually generate meanings in their interactions rather than entering those interactions with fixed ideas and motives“ (Zelizer 2007: 613). Wie diese Perspektive in ökonomischen Analysen methodisch umgesetzt werden kann, ist jedoch bisher kaum geklärt.

Eine in diesem Sinne adäquate Berücksichtigung von Kultur würde methodisch auch mit sich bringen, dass bestimmte ökonomische Standards weiter hinterfragt würden – etwa die verbreitete mechanische Modellierung menschlichen Handelns auf Basis von Nutzenfunktionen, in die Kultur in Form von Präferenzen als zumeist exogene Variable eingeht. Denn die zunehmend dynamische Prägung von Kultur als einer Orientierung des wirtschaftlichen Handelns durch eben dieses (transkulturelle) wirtschaftliche Handeln macht unübersehbar, wie sehr Kultur und Handeln in der Realität in einem wechselseitig prägenden Zusammenhang stehen.³ Wird nun Kultur als sowohl das Wirtschaften prägende als auch ihrerseits von diesem geprägte Größe berücksichtigt, so sind Zirkularitäten anzuerkennen, welche die unidirektionale Modellierung des Handelns als problematisch erscheinen lassen. Solche grundlegenden Herausforderungen sind jedoch unvermeidlich, will man Kultur bzw. die Kulturalität des Wirtschaftens ernsthaft und ihrer Komplexität angemessen angehen.

Verbunden mit diesen methodischen Fragen stellt sich die Frage nach der Form und dem Bereich einer kulturbewussten Ökonomie. Es sollte nicht um eine Art ‚Neue Kulturökonomie‘ gehen, die analog zur Neuen Institutionenökonomie Kulturalität mit unverändert (*mainstream*-)ökonomischen Konzepten erklärt (etwa in funktionalistischer Manier über ihre Leistung als kollektives Interaktions-„Schmiermittel“).⁴ Weiterhin scheint es auch nicht plausibel, etwa makroökonomische Theoriebereiche von oben zu ‚kulturalisieren‘; auch eine kulturalistische Mikrofundierung von Makrotheorien erscheint zunächst insofern problematisch, als ja die politisch-institutionellen Referenzen Letzterer (v. a. nationale Volkswirtschaften) sich nicht mit stabilen und homogenen (etwa ‚nationalen‘) Kulturen decken. Die Ökonomie muss sich also nicht nur die Frage stellen, wo in der wirtschaftlichen bzw. sozialen Praxis Kultur in welcher Weise Bedeutung hat, sondern für welche Arbeitsbereiche der Ökonomie daher welche grundsätzlichen theoretischen und methodischen Änderungen notwendig sind.

Diese Überlegungen können nur andeuten, wie viel noch zu tun bleibt. Im Folgenden werden die Beiträge des vorliegenden Bands zu diesem Unterfangen vorgestellt. Sie sind – bis auf den eröffnenden Beitrag von Amartya

³ Dies haben u. a. Giddens in seiner Strukturationstheorie (1984) oder auch Archer (1995) als Interdependenz von *structure* und *agency* beschrieben, als beständige (Re-)Produktion der Strukturen durch das Handeln, welches seinerseits von diesen Strukturen geprägt ist.

⁴ Davon nochmals zu unterscheiden sind die bestehenden ökonomischen Theorien von *Kulturgütern*. Siehe hierzu z. B. Gottschalk (2006).

Sen – in vier Abschnitten angeordnet. Im ersten Abschnitt stehen *Unternehmen* als spezifische wirtschaftliche Akteure im Vordergrund. Dabei geht es nicht nur um deren Praxis, sondern auch um die theoretische Erfassung dieser Praxis, sei es nun mit Blick auf kulturelle oder auf ethische Aspekte. Im zweiten Abschnitt geht es allgemeiner um soziale Akteure sowie wiederum um die theoretische Erfassung von deren Handeln in einer kulturbewussten, nämlich *sozialwissenschaftlich informierten Ökonomie*. Die Beiträge im dritten Abschnitt enthalten in ähnlicher Weise kritische Überlegungen hin zu einer kulturbewussten *Wirtschaftsethik*. Im vierten Abschnitt werden die Kulturalität sowohl der Ökonomie und Wirtschaftsethik als Theoriebereiche als auch jene der damit verbundenen *politischen Praxis* reflektiert.

2 Die Beiträge

Wir haben den Originalbeiträgen eine deutsche Fassung des Artikels „How Does Culture Matter?“ des Ökonomie-Nobelpreisträgers *Amartya K. Sen* vorangestellt. Dieser Artikel verbindet eine in erster Linie sozialwissenschaftliche Perspektive auf Entwicklung – als eine intendierte Transformation des Wirtschaftens einer Gesellschaft⁵ – mit dem Bewusstsein, dass diese immer unter besonderen kulturellen Voraussetzungen stattfindet. Er bildet einen geeigneten Auftakt, indem er eine Bedeutung von Kultur für das Wirtschaften als gegeben und nicht weiter zu belegen annimmt und stattdessen fragt, worin denn diese Bedeutung genau besteht – und inwiefern es jedoch auch irreführend sein kann, die jeweilige Kultur zur Erklärung wirtschaftlicher (Miss-)Erfolge einer Gesellschaft heranzuziehen. Bereichernd ist dieser Artikel auch insofern, als er auf historischer Basis argumentiert und dabei wiederum die historisch-kulturelle Partikularität des Wirtschaftens (aber auch der Perspektiven auf dieses) greifbar macht. Damit verbunden verweist Sen außerdem auf die beständige Dynamik von Kultur und ihre Einbettung in transkulturelle Prozesse. Schließlich – und hier besteht die Verbindung zu seinen umfangreichen Arbeiten im Bereich normativer Ethik wirtschaftlicher Entwicklung – macht Sen deutlich, dass die Frage nach der Erhaltung von Kultur bzw. nach ihrem Schutz vor Überformung durch globale Wirtschaftsprozesse immer eine der demokra-

⁵ Der Begriff „Entwicklung“ ist zu vielschichtig, als dass er hiermit umfassend beschrieben wäre. Hilfreich ist Thomas' (2000) Unterscheidung von drei Bedeutungsfeldern: Entwicklung als Vision einer anzustrebenden Gesellschaft, als politische Praxis etwa im Sinne von Entwicklungszusammenarbeit sowie als historischer Prozess.

tischen Selbstbestimmung sein muss. Kulturelle Tradition ist kein Selbstzweck; die schiere Existenz und Tradiertheit legitimiert nicht schon bestimmte Praxen – dies kann nur die Zustimmung der jeweils Betroffenen.

2.1 Unternehmen als kulturelle und moralische Akteure

In Bezug auf Unternehmen wird in einer idealtypischen Wahrnehmung als Organisationen rationaler Gewinnmaximierung oft vernachlässigt, dass auch sie kulturelle und (intern) moralische Akteure sind. Dass Unternehmen von außen grundsätzlich als *moralfähig* und für ‚ihr‘ Handeln verantwortlich angesehen werden, ist wenig strittig – einmal dahingestellt, ob die Organisation oder ihre Entscheidungsträger gemeint sind. Unternehmen werden jedoch außerdem von Menschen betrieben, in deren Entscheidungen moralische Aspekt eingehen, und sei es nur insofern, als sie gegen Moral verstoßen, weil sie sie als nicht entscheidungsrelevant erachten. Unternehmenshandeln hat auch von innen heraus moralischen Gehalt. Diese innere Moralität und die externe moralische Relevanz bzw. Einbettung von Unternehmen in den gesellschaftlichen Kontext stehen in einem Wechselspiel: In Unternehmen agieren Menschen, die im gesellschaftlichen Normengefüge sozialisiert sind und deren Moral sich daran orientiert; Unternehmenshandeln wirkt sich jedoch seinerseits auch auf dieses Normengefüge aus – was zumeist in negativer Ausprägung wahrgenommen wird.

Dass Letzteres jedoch ‚normal‘ ist, wird plausibel, wenn man Moral als Teil der Kultur eines Kontextes versteht: Unternehmen sind kulturell einerseits insofern, als sie in einem kulturellen Kontext einschließlich dessen Normen geprägt werden, in und aus diesem heraus agieren (sei dies ein Milieu südwestdeutscher Mittelständler oder ein globales Milieu transnationaler Konzerne) und dabei ihre eigene Kultur ausbilden. Kulturell sind Unternehmen andererseits auch insofern, als sie mit ihren Produkten und Leistungen auch Bedeutungen (etwa als Statussymbol), standardisierte Handlungsweisen (etwa bei Kommunikationstechnologien) oder eben auch Veränderungen von Normen (etwa die durch verbreitete Nutzung ‚erarbeitete‘ Legitimität von Produkten) gewissermaßen mit anbieten. Unternehmen sind kulturell geprägt, aber auch kulturell aktiv und wirken dabei auf das Gefüge von Wertvorstellungen in einer Gesellschaft zurück.

Diese kulturelle Aktivität und nicht nur Einbettung von Unternehmen und die wechselseitige Verbundenheit dieser beiden Aspekte, mithin die „Rekursivität von Handeln und Struktur“ stellen einen zentralen Punkt in

Reinhard Pfriems Überlegungen zu einer kulturwissenschaftlich orientierten, „kulturalistischen“ Unternehmensethik dar. Der beginnende *cultural turn* in den Wirtschaftswissenschaften bietet in seinen Augen mit der Berücksichtigung dieser Wechselseitigkeit eine Alternative zu vereinseitigenden Verhaltens- oder Systemtheorien, die Menschen entweder als völlig entbettet und autonom handelnd oder aber vollständig eingebettet und der Struktur bzw. systemischen Welt unterworfen denken. Folgt man den kulturwissenschaftlichen Einsichten darein, dass gesellschaftliche Strukturen erst durch von Menschen beigemessene Bedeutungen wirksam werden, dass aber diese Bedeutungen weder als statisches Bedeutungssystem vorliegen noch von isolierten Individuen definiert werden, sondern „in sozialer Interaktion emergieren“, dann wird auch die Suche der Ökonomik nach systemischen Gesetzmäßigkeiten des wirtschaftlichen Handelns obsolet. Stattdessen rückt die eigen- und gegenüber systemischen Strukturen widerständige, „kulturprägende Praxis ökonomischer Akteure“ in den Vordergrund.

Auch für die (Wirtschafts-)Ethik hat diese Perspektive Konsequenzen. Die Anerkennung des kontingenten, dynamischen, „fluiden“ Charakters der von Menschen beigemessenen Bedeutungen – einschließlich moralischer Bedeutungen – bringt mit sich, dass mit einem Allgemeingültigkeitsanspruch einer ihrerseits partikularen, etwa abendländischen Rationalitätskonzeption endgültig zu brechen ist. Außerdem müsste eine analytische Moraltheorie Moral nicht nur partikular, sondern auch performativ konzipieren, nämlich als in der konkreten Praxis – etwa zwischen Unternehmen und Anderen – emergierend bzw. sich bewährend. Und schließlich sollte auch normative Moraltheorie an Akteure, die unter Entscheidungszwang sowie in Orientierung an fluiden moralischen Referenzen handeln, keine moralischen Allgemeinheits- und „Reinheitsgebote“ richten. Vielmehr ist nach Pfriem das grundsätzlich Unvollkommene, „Schmutzige“ des Handelns unter diesen Bedingungen als unvermeidbar anzuerkennen.

Der von Pfriem in einer bestimmten Variante kritisierte systemtheoretische Ansatz ist allerdings, wie *Andreas Dietrichs* Analyse systemtheoretischer Grundlagen von Managementforschung zeigt, nicht notwendigerweise unvereinbar, sondern durchaus kompatibel mit dem zentralen Anliegen einer (inter-)kulturalistischen Perspektive: die Kulturalität von Unternehmen als Organisationen sowie ihrer Mitarbeiter, aber auch ihres Umfeldes in den Blick zu nehmen. Der Bedarf hieran wird deutlich im Rückblick auf bisherige Managementtheorien, die etwa in der Konzeption von Unternehmensaktivitäten mit dem handlungstheoretischen Modell des *homo oeconomicus*

cus die Menschen „kognitiv überschätzen und ‚charakterlich‘ [und, so ließe sich ergänzen, in seiner kulturellen Einbettung] unterschätzen“.

Einer charakteristischen Idee dieser Theorien kann dabei mit dem systemtheoretischen Gedanken der Autopoiesis besonders nachdrücklich begegnet werden, nämlich dem, was Dietrich als Lenkbarkeitsutopie bezeichnet. Auch wenn man Unternehmen als nur teilweise *selbsterzeugende* Systeme ansieht und ihre ursprüngliche Erzeugung durch Menschen berücksichtigt, bleibt doch – gewissermaßen danach – zumindest der Aspekt der *Selbstreferentialität* von Systemen erhalten. Dieser wiederum ist relevant, um zu verstehen, warum ein Unternehmen eine eigene Kultur ausprägt und diese – wenn auch in Grenzen – erhält und sich dabei bzw. damit einer steuernden Intervention entzieht. Mitarbeiter sind Teilnehmer der Unternehmenskultur und regenerieren diese, indem sie Realitätskonstruktionen unter Rückgriff auf die in ihr enthaltenen Bedeutungsschemata vornehmen. Dabei hat die Untersuchung von konkreten (z.B. japanischen) Unternehmenskulturen gezeigt, dass korporative Kulturalität wiederum nicht losgelöst von ihrem kulturellen Umfeld, etwa der jeweiligen Landeskultur zu sehen ist.

Zwei weitere systemtheoretische Gedanken spielen in den Überlegungen von *Marc Hübscher* zu Josef Wielands Governanceethik eine grundlegende Rolle: jener von distinkten und jeweiligen Kommunikationsparametern bestimmten Systemen, nämlich Ökonomie und Moral; und von Unternehmen als Systemen, die in moralischen Transaktionen „polylingual“ als Grenzgänger in und zwischen diesen beiden Systemen und ihren Kommunikationsweisen agieren. Anliegen Hübschers ist es, der Governanceethik ein Moralverständnis anzubieten, das zu ihren (system-)theoretischen Prämissen passt. Dabei ist die Frage zentral, warum Handlungsorientierungen, die sich Organisationen als selbstbindende Regeln geben, befolgt werden: Woher stammt das Sollen des moralischen Handelns? Hübscher leitet dieses aus einer grundlegenden Komponente der Sozialität des Daseins auch von Unternehmen ab, nämlich der Konfrontation eines jeden Egos mit externen Erwartungen eines jeweiligen Alter. In diesem „externalistischen“ Moralverständnis folgt man einem Sollen nicht ‚von innen heraus‘, sondern weil man selbst an Andere Erwartungen hat (welche diesen extern sind), so, wie diese Anderen Erwartungen an einen selbst haben.

Hübscher bietet dieses Moralverständnis der Governanceethik einerseits an, weil es auf Sozialität gründet (und nicht etwa einem einsamen Kant’schen Moralsubjekt). Dadurch impliziert es eine lebensweltliche und darin auch kulturelle Komponente und ermöglicht, den moralischen Gehalt von mo-

ralökonomischen Transaktionen abzubilden, ohne eine extreme Anthropologie – hierin ähnelt die Perspektive der von Pfriem – à la homo oeconomicus oder *homo sociologicus* zugrunde legen zu müssen. Andererseits lässt sich hiermit auch eine genuin moraltheoretische Facette der Governanceethik bereichern, nämlich ihr Selbstverständnis als Tugendethik. Denn die Fundierung von Moral auf die Interaktion von Personen ermöglicht es auch, tugendhafte Entscheidungen – die nicht von Organisationen, sondern von Personen in diesen getroffen werden – zu erfassen, wogegen die alleinige Analyse von Rahmenbedingungen das Tugendmoment moralökonomischer Transaktionen nicht abbilden könne. Tugend fungiert dann als mittlerer Begriff zwischen Streben und Sollen bzw. Erwartungsorientierung, der auch die Vermittlung und das situative Abwägen der Personen zwischen beiden Komponenten beinhaltet.

Während Pfriem und Hübscher vorrangig die Theoretisierung von Unternehmenspraxis unter den Gesichtspunkten der Moralität und der Kulturalität reflektieren, geht es *Sarah Jastram* um das Kulturalitätsbewusstsein von unmittelbar praxisrelevanten Konzepten, und zwar konkret des Stakeholder Management-Ansatzes (SHM) im Bereich der sozialen Verantwortung von Unternehmen (CSR). Für diesen Ansatz ist charakteristisch, dass er neben den jeweiligen Strategien und Mustern der Umsetzung von CSR in der Unternehmenspraxis auch den gesellschaftlichen Diskurs hierüber und somit die partikularen Interessen gegenüber bzw. Ansprüche an Unternehmen erfasst. Gerade die Vielfalt der verschiedenen Stakeholder, deren Verschiedenheit eben wiederum auch eine kulturelle ist, wirft die Frage nach der Interkulturalitätskompetenz des SHM auf.

Dies betrifft zum einen normativ die pluralitätsadäquate Legitimation von unternehmerischer Praxis als „pluralistischer Wertschöpfungsveranstaltung“, einschließlich der CSR-Praxis, gegenüber bzw. im Zusammenspiel mit den Stakeholdern. Hierbei betont Jastram die Unterschiede zwischen verschiedenen Gesellschaften: Zunächst einmal hängt es von der in einer Gesellschaft institutionell verankerten Wirtschaftskultur ab, inwiefern Unternehmen jenseits der Erfüllung gesetzlicher Regulierungen noch mit gesellschaftlichen Erwartungen konfrontiert sind; weiterhin unterscheiden sich Länder darin, in welchen Sektoren an Firmen besondere Erwartungen gerichtet sind, ob sich dies nun in staatlicher Regulierung äußert oder in Ansprüchen im gesellschaftlichen Diskurs, die Unternehmen dann auf Basis freiwilligen Engagements erfüllen. Zum anderen betrifft dies neben der normativen Seite – also der Frage, welche Unternehmenspraxis bzw. welche Ansprüche an Unternehmen (wie) legitimiert werden – auch die prakti-

sche Frage, wie in multikulturellen Kontexten, insbesondere bei Operationen von Firmen in Ländern mit anderen ethischen Maßstäben, die Kommunikation der beteiligten Parteien erfolgreich gestaltet werden kann. Die dialogische diskursive Einholung der verschiedenen moralischen Ansprüche verlangt in besonderer Weise und jenseits der unternehmensinternen Praxis nach Kompetenzen der interkulturellen Kommunikation.

2.2 Sozialwissenschaftlich informierte Ökonomie

Im ersten Abschnitt standen Unternehmen im Vordergrund; durch die verschiedenen Artikel zieht sich der Versuch, diese Akteure in ihrer Kulturalität und Moralität adäquat zu erfassen, sei es nun auf der normativ-ethischen, empirisch-wissenschaftlichen oder praktischen Ebene. Der zweite Abschnitt stellt insofern eine Verallgemeinerung dar, als es nun um die Ökonomie als Wissens- und Wissenschaftsgebäude geht, das soziales Handeln über den Unternehmenskontext hinaus untersucht. Während Kultur (jenseits etwa der Werbungsforschung zu kulturspezifischem Marketing) lange Zeit eher ein Randthema war, versuchen aktuelle Entwicklungen zunehmend, die grundlegende Kulturalität des Handelns zu berücksichtigen – teilweise ebenso grundlegend, teilweise eher als eine Ergänzung etablierter Perspektiven. Dies scheint umso relevanter vor dem Hintergrund, dass die Ökonomie politisch wirkmächtig ist wie kaum eine andere sozialwissenschaftliche Disziplin. So ist zu fragen: Inwiefern können die unterschiedlichen wirtschaftlichen Praktiken durch eine abstrakte, universal gedachte Handlungstheorie bzw. Logik angemessen verstanden werden? Inwiefern können die auf Basis dieser Logik entworfenen Prinzipien als Orientierung für die globale Gestaltung von Institutionen dienen? Sind aktuelle Entwicklungen, in denen versucht wird, Kulturalität und deren Dynamik zu integrieren, hinreichend? Sind alternative, etwa grundlegend interdisziplinäre Ansätze einer kulturkompetenten Ökonomie verfügbar?

Dass die *mainstream*-Ökonomie „mit aktuellen Phänomenen überfordert ist“, stellt die Ausgangsthese bei *Bettina Hollstein* dar. Gerade die Ausdehnungen von deren Handlungskonzeption auf andere soziale Felder, aber auch der Institutionalismus von Thorstein Veblen oder in neuerer Zeit Marc R. Tool hätten insofern eine falsche Richtung eingeschlagen, als sie in ihrer Annahme einer objektiven Rationalität die Einbettung des stets sozialen Handelns übersehen. Ohne anderen theoretischen Neuerungen wie der evolutorischen Ökonomik, der Sozioökonomik etc. ihr Potential abzuspre-

chen, bietet Hollstein eine bisher von der Ökonomie vernachlässigte Denkrichtung an, mit der sich insbesondere die verbreitete Trennung von Kognitivem, Ästhetischem und Moralischem überwinden und damit eine lebensweltlich orientierte Ökonomie bereichern ließe: den (Neo-)Pragmatismus, als eine Sozialtheorie, die auf den unhintergehbaren Zusammenhang von Handeln und Bewusstsein abstellt und von vornherein sowohl normativ als auch empirisch als auch – und hiermit lässt sich Kultur als Bedeutungsgeewebe erfassen – interpretativ angelegt ist. Indem der Pragmatismus Zwecksetzungen, aber auch Werte und Normen als kreative Ergebnisse (und nicht (nur) als gegebene Voraussetzungen) des Denkens und der Auseinandersetzung mit der Umwelt begreift, steht er – vermittlungs- bzw. integrationsfähig – zwischen Zweckrationalismus und Normativismus.

Nach einem Überblick über zentrale Annahmen des Pragmatismus macht Hollstein dessen möglichen Beitrag an einem Beispiel fest: Das Phänomen des Ehrenamts, also einer nicht monetär entlohten Leistung, die aber eben nicht von allen Angehörigen einer Wertegemeinschaft erbracht wird, lässt sich mit der ökonomischen Standardtheorie, aber auch mit einem starken Normativismus kaum plausibel erklären. Während solche Aspekte des wirtschaftlichen Handelns wie Vertrauen und Kreativität ausgiebiger Beachtung gefunden haben, stellt sich im weniger beachteten Fall des Ehrenamts die Frage nach den Motivationen der Menschen. Die neopragmatistische Perspektive ermöglicht dabei, sowohl zweckrationale als auch normative bzw. moralische Motive in ihrem jeweiligen Mischungsverhältnis und ihrer Wechselwirkungen zu erfassen. Indem vermeintlich widersprüchliche Charakteristika wie etwa der Aspekt der Mauss'schen Reziprozität vereint statt aufeinander reduziert und damit verkürzt werden, bleibt auch das ‚Eigentliche‘ des Ehrenamts als ein sozialer Modus sui generis erhalten.

Während Hollstein den Beitrag der neopragmatistischen Perspektive zur Ökonomie allgemein eruiert, untersucht *Stephan Markt*, inwiefern die New Economic Sociology einen spezifischen Strang der evolutorischen Ökonomie zu bereichern vermag, nämlich die Marktprozesstheorie im Anschluss an F. A. v. Hayek. Dabei kommt es ihm darauf an, inwiefern Letztere von Ersterer in der Analyse des Einflusses von Werten, Normen und Institutionen auf Ablauf und Richtung von Marktprozessen sowie allgemeiner auf die ökonomische Selbstorganisation und Evolution profitieren kann. Zwar stellt die Marktprozesstheorie mit ihrem Fokus auf Intransparenz und Ungewissheit auf Märkten, selbstgenerierte Ordnungsbildung und die Subjektivität von Wissen gegenüber neoklassischen Standards bereits eine Weiterentwicklung dar. Gerade mit Blick auf die endogenen Neuerungen, die in

Märkten aus der Interaktion von Akteuren entstehen, bestehen konzeptionelle Berührungspunkte etwa mit der Perspektive einer sozialen Kreativität von Handlung und Bewusstsein, wie sie bei Hollstein im Vordergrund stand. Doch, so Märkts Analyse, die Marktprozessstheorie hat wesentliche Aspekte ausgeklammert, die wiederum mit dem Ansatz der New Economic Sociology eingeholt werden können.

Auf drei Aspekte geht Märkt ausführlicher ein: Kooperation (die Voraussetzung für die gelingende Interaktion in Marktprozessen ist) und deren Anerkennung als grundlegenden Wert werden erst durch soziale Normen möglich; außerdem sind es soziale Normen, welche die Ergebnisse evolutiver Marktprozesse überhaupt als erwünscht qualifizieren können. Institutionen, die der Interaktion Orientierung bieten, können auch durch wertrationales Handeln entstehen bzw. hervorgerufen werden – also ohne dass dabei ein Effekt der Transaktionskostensenkung im Vordergrund gestanden hätte. Und schließlich sei Kultur, verstanden weniger als normatives Wertegerüst, sondern als Bedeutungsgewebe, in den Marktprozessen auf verschiedenen Ebenen relevant. Um die Marktprozessstheorie in diesem Punkten zu bereichern, sei es allerdings notwendig, verschiedene Stränge der New Economic Sociology zu unterscheiden und jeweils deren mögliche Anschlüsse an die Marktprozessstheorie zu erwägen.

Im Begriff des Wirtschaftens schwingt mit, dass Handlungen in der Sphäre der Versorgung mit Gütern und Leistungen als von einem Modus geprägt gedacht werden, der ökonomisch mit den Begriffen der Effizienz und der Rationalität gefasst wird. Bezieht sich Effizienz (der Handlung) auf das realisierte Verhältnis von Mitteleinsatz und Zweckerreichung, so bedeutet Rationalität das darin realisierte Vermögen (der Person).⁶ Wirtschaftliches Handeln ist demnach nicht einfach eines, das sich auf Güter und Leistungen bezieht, sondern das eine bestimmte Qualität hat. *Mi-Yong Lee-Penker* greift nun das traditionelle Rationalitätsverständnis auf, das nahezu eine Gleichsetzung von rationalem und effizientem Handeln darstellt. Sie untersucht vor dem Hintergrund einer allgemeinen Bestimmung des Verhältnisses von Kultur und wirtschaftlichem Handeln, wie dieses Verhältnis durch ein weiter gefasstes Rationalitätsverständnis besser erfasst werden kann. Ihre Analyse der Rationalitätskonzeption von John R. Searle zeigt etwa, inwiefern die unmittelbare Umsetzung von Präferenzen durch einen mechanischen Nutzenmaximierer gerade nicht als rational gesehen werden

⁶ Daston (2003: FN 1) versteht hingegen Rationalität (etwa die Rationalität einer Handlung) als Ausdruck des (handlungsunabhängigen, allgemeinen) Vermögens Vernunft.

muss – weil sie jener Lücken entbehrt, in denen menschlicher Wille wirksam wird, und dieser Wille enthält erst die Umsetzung des Vermögens der Rationalität.

Hier zeigt sich ein anderer Zugang zu Kultur mit Blick auf wirtschaftliches Handeln: Geht es zumeist darum, wie die *jeweiligen* in einer Kultur etablierten Bedeutungen (einschließlich enthaltener Bewertungen) von Dingen oder Handlungen das Handeln spezifisch prägen, so geht es hier darum, dass Menschen als sprachliche Wesen *überhaupt* ein System von Bedeutungen (etwa von Geld als Geld) und von (Denk-)Strukturen benötigen, um wahl- und handlungsfähig zu sein. Damit stellt sich für eine kultur- und kulturalitätsbewusste Analyse des Wirtschaftens nicht nur beispielsweise die Frage, welche Bedeutungen Güter und Handlungen haben, sondern wie die Menschen von einem Denk- und Bedeutungssystem aus sowie diesem gemäß rational zu Entscheidungen und Handlungen gelangen.

Lee-Peucker stellt mit dem Begriff der Rationalität eine der Ökonomie – zumindest in einer Variante – vertraute Kategorie in anderes Licht. Demgegenüber führt *Peter Seele* einen Begriff neu ein: Während Vertrauen zunehmend Beachtung in der ökonomischen Theorie findet, bleibt dabei eine spezifische Form von Vertrauen ausgeschlossen. Diese bringt Seele auf den Begriff des *institutional faith*. Zunächst führt er das Verständnis von Vertrauen in der Ökonomie auf eine abstraktere Ebene: Er reformuliert Vertrauen als Vorschussinvestition in die Annahme, dass, wenn man Vertrauen hat, die Erfüllung dessen, worin man Vertrauen hat, stattfindet. Vor diesem Hintergrund stehen dann drei Arten von Vertrauen: berechnendes, persönliches sowie – dazwischen bzw. als Synthese dieser beiden – institutionelles Vertrauen. Diese ökonomischen Perspektiven ergänzt Seele um jene von Luhmann: Diesem folgend „überzieht man Informationen aus der Vergangenheit und riskiert eine Bestimmung der Zukunft“.

Insofern entbehrt Vertrauen letztlich der kalkulierbaren Grundlage. Dies ist umso mehr der Fall bei Glauben, also dem Vertrauen auf einen transzendenten, nicht-empirischen Erfüller dieses Vertrauens. Ökonomisch gesprochen, so Seele, hat Glauben mit der Errichtung transzendenter Entitäten hohe *set up*-Kosten, die aber umso mehr Transaktionskosten senken können. Glaube als spezifisches Vertrauen kommt zustande, indem die Existenz des transzendenten Akteurs angenommen und dieser so erschaffen wird. Damit hängt auch das *commitment* dieses transzendenten Akteurs von seinem Erschaffer, nämlich dem Glaubenden ab. Idealerweise stellt die transzendenzbasierte Form von Vertrauen ein extremes Gegenüber des Vertrau-

ens ‚moderner‘ Akteure dar, die ja – ebenfalls kostenintensive – diesseitige Erfüllungssicherungen (Rechtsinstitutionen etc.) geschaffen haben und auf die Kosten der Konstituierung eines transzendenten Erfüllers verzichten. Charakteristisch für Glauben ist in dieser Perspektive, dass zwar das Risiko nicht nur hinsichtlich der Erfüllung selbst, sondern auch hinsichtlich der Existenz des Erfüllers besteht, dass aber im Moment des Glaubens diese Unwägbarkeit zugunsten einer Entscheidung aufgegeben wird.

2.3 Kritik der Wirtschaftsethik

Das Bewusstsein darum, dass wirtschaftliches Handeln stets an Bedeutungszuweisungen und Wertungen gebunden ist, sowie entsprechende methodische und theoretische Anpassungen der Reflexion dieses Handelns bereichern keineswegs nur die Ökonomie als positive, sondern auch die Wirtschaftsethik als normative bzw. an der Normativität des Handelns interessierte Sozialtheorie. Nicht nur die Beschreibung, Analyse, Erklärung und gegebenenfalls Prognose des Wirtschaftens verlangt Kulturalitätsbewusstsein. Auch die Reflexion von im wirtschaftlichen Handeln enthaltener Moral muss die Kulturalität eben dieses Handelns und seiner Moralität beachten. Dieser Facette des Zusammenhangs von Kultur, Ökonomie und Ethik widmen sich in kritischer Absicht die Artikel im dritten Abschnitt.

Bernd Remmele und *Nils Goldschmidt* machen angesichts einer konzeptionellen Unübersichtlichkeit den Bedarf an einer Konzeption aus, die Grundlage für eine Theorie der Wirtschaftsethik sein kann. Ausgangspunkt ist für sie die soziale Handlung als der Punkt, an dem Ökonomie und Ethik zusammenkommen. Eine grundsätzliche Spannung zwischen Ökonomie und Ethik machen sie an der ökonomischen Interpretation des methodologischen Individualismus fest, die sich von einer ethischen Perspektive grundlegend unterscheidet: Erstere fasst Handlungen als zweckorientiert auf, wodurch empirisch vorfindliche Verpflichtungen auf moralisches Handeln lediglich als äußere Bedingungen erscheinen; Letztere bleibt näher daran, „wie Handlungen in ihrem Bezug auf andere begründet werden können“. Für den „Entwurf einer modernen Wirtschaftsethik“ sei es notwendig, der ökonomischen „Reduzierung von Handlungsrationalität die Komplexität konkurrierender ‚Rationalitäten‘ entgegenzustellen“ und einen Rationalitätsbegriff einzuführen, der „auf ein breiteres Spektrum von Handlungssinn hin differenziert“. Die in der ethischen Perspektive vorrangige Sozialität und Moralität des Handelns resultiert dabei sowohl aus der Sozialisiertheit

des Einzelnen als auch aus der sozialen Strukturiertheit der Handlungssituationen. Zwar sind unter den postkonventionellen Bedingungen der Moderne, in denen Geltung sich auf Verfahren oder das ‚bessere Argument‘ stützt, die Bindungswirkungen sozialer Regeln ein „zentrales Problem der Ethik“. Doch erscheinen soziale Regeln als zwar konstruiert und somit verhandelbar, „aber eben auch als aktuell verbindlich“.

Vor diesem Hintergrund besteht Kultur sowohl aus intersubjektiven (und insofern überindividuellen) Prozessen und Strukturen als auch aus subjektiven (und insofern individuellen) Rezeptions- und Konstruktionsprozessen. Fruchtbar gemacht werden kann Kultur in diesem Verständnis für eine Theorie der Wirtschaftsethik, indem der Individualismus, der normativ „geradezu historisch notwendig“ geworden ist, in seiner Geltung – etwa im Rahmen einer Wirtschaftsethik – an die soziale Praxis gebunden bleibt: „Individualität entsteht aus Interaktion“. Der Anspruch, den die Autoren mit ihrem Programm einer „Kulturellen Ökonomik“ an eine Theorie der Wirtschaftsethik erheben, lautet daher, dass solche anthropologischen Grundvoraussetzungen – vor konkreten Problemlösungskompetenzen etwa – zuallererst einzuholen sind.

Ähnlich wie Remmele und Goldschmidt nimmt auch *Felix Heidenreich* die Grundlagen von Wirtschaftsethik ins Visier der Kritik. Sein „Irritationsangebot“ an die Wirtschaftsethik liegt in einer konstruktivistischen Perspektive, und zwar in einem kulturwissenschaftlichen Anschluss an Luhmann. Zunächst geht es ihm um die erkenntnistheoretische Ebene: Auf dieser können in konstruktivistischer Perspektive wirtschaftliche Realität und ökonomisches Modell nicht abgeglichen werden, da es sich bei beiden um soziale Konstruktionen handelt. Zwar haben diese Konstruktionen in der Praxis in ihrer Unhintergebarkeit letztlich ‚quasi-ontologischen‘, ‚harten‘ Charakter. Gleichwohl handelt es sich nicht um ‚reale‘, zu beschreibende Ereignisse, sondern bereits um Beschreibungen.

Von hier aus lässt sich in einem zweiten Schritt Kultur für die Wirtschaftsethik neu thematisieren: Kultur kann als ein spezifischer Typ solcher Realitätskonstruktion via Beschreibung verstanden werden, nämlich als Selbstbeschreibung – z. B. als Kommunikation der Gesellschaft über sich selbst. Die verschiedenen, konkurrierenden Selbstbeschreibungen können zwar nicht auf einen Nenner gebracht werden, erfolgen aber doch zumindest in einer als gemeinsam unterstellten Semantik. Im dritten Schritt lassen sich auch Theorien als Selbstbeschreibungen verstehen, und zwar als „insgesamt‘-Selbstbeschreibungen“. In dieser Perspektive ist Ökonomismus we-

niger eine Kolonialisierung von Lebenswelten, sondern vielmehr eine „Dominanz bestimmter Bedeutsamkeiten“. Damit wird auch die mögliche Leistung einer konstruktivistischen Irritation oder auch Konzeption von Wirtschaftsethik deutlich: Sie kann latente Wertungen explizieren und die Kontingenz der (dominanten) Selbstbeschreibungen aufzeigen; sie kann „den Frequenzbereich der gesellschaftlichen Selbstwahrnehmung (...) erweitern“ – konkret fassbar wäre dies etwa an einer Relativierung der zentralen ökonomischen Bedeutungsfigur „Wachstum“. Hieraus lassen sich auch für Unternehmen ethische Folgerungen ableiten, nämlich dahingehend, dass diese die „Pluralität von sinnproduzierenden Bedeutsamkeitsfiguren tolerieren“ (womit wiederum eine Brücke zu Pfriems Verständnis von Unternehmen als kulturprägenden Akteuren geschlagen ist).

2.4 Zur Kulturalität von Ökonomie: geistesgeschichtliche und politische Aspekte

Wenn das in Ökonomie und Ethik reflektierte Handeln als kulturelle Praxis zu begreifen ist, so sind auch diese Reflexionen und die ihr zugrunde liegenden Konzepte und Theorien in einer metatheoretischen Perspektive als kulturelle zu reflektieren. Die Bedeutung hiervon liegt zum einen darin, dass die Qualität einer Theorie etwa mit Blick auf Erklärungsleistungen von einer solchen Theoriekultur-bewussten Selbstreflexion abhängt. Das Bewusstsein um ihre Genese und Prägung in bestimmten Kontexten ist entscheidend für die selbstkritische Frage der modernen Ökonomie, inwiefern sie wirtschaftliches Handeln in anderen Kontexten erklären kann. Zwar lässt sich etwa mit Daston (2003: 11) argumentieren, dass eine historisch entstandene Theorie nicht notwendigerweise nur in ‚ihrem‘ historischen Kontext gelten kann. Dafür jedoch, dass sie tatsächlich ahistorisch Geltung zu beanspruchen vermag, bleibt der Beweis zu erbringen. Zum anderen aber ist die Partikularität von Theorien auch insofern zu beachten, als sie politische Wirkung entfalten. Damit wird Partikularität auch zu einem ethischen Problem: Werden Gemeinwesen über kulturelle Grenzen hinweg gemäß einer partikularen Theorie bzw. Denkweise organisiert, so stellt sich die Frage nach der Legitimität dieser Orientierung. Die Artikel im letzten Abschnitt greifen diese Problematik auf und analysieren die *mainstream*-ökonomische Theorie, die Idee eines Rechts auf Arbeit sowie Harmonisierungsbemühungen in der europäischen Steuerpolitik – Felder also, in denen

bestimmte Konzepte jenseits ihres Ursprungs Geltung und politische Wirksamkeit erlangt haben oder erlangen sollen.

Michael Aßländer geht von der These aus, dass die *mainstream*-Ökonomie als Universaltheorie auftritt, dass sie also von ihrem Selbstverständnis her ahistorisch und transkulturell angelegt ist. Um nun ihre tatsächliche Reichweite beurteilen zu können, ist nicht nur zu zeigen, dass, sondern inwiefern sie selbst historisch ist. Aßländer stellt die Ökonomie hierzu in den Kontext ihrer Entstehungsgeschichte, die er in der Zeit der Aufklärung sieht. Er verortet ihre Entstehung in drei Denktraditionen, die sich ihrerseits zu dieser Zeit erst herausbilden: „der ökonomische Liberalismus, die rationale Nutzenmaximierung und der methodologische Individualismus“. Diese sind mit weiteren Neuorientierungen verbunden, etwa der vertragstheoretischen Auffassung von Gesellschaft als Zusammenschluss gleichberechtigter Bürger, der Auffassung des Wirtschaftens als einer eigenen Handlungssphäre, sowie der Idee der individuellen Machbarkeit des Schicksals.

Aßländer betont die Interdependenz und Selbstverstärkung von philosophischen, politischen und ökonomischen Ansätzen, die sich im Zusammenspiel mit der realen gesellschaftlichen Entwicklung zu einer ganz eigenen, politisch wirkmächtigen Denktradition verdichten. Die verschiedenen Ideen der Aufklärung im ökonomischen Denkgebäude werden dabei in besonderer Weise vereint – so stellt Aßländer dar, wie die Ökonomie einerseits die bürgerlichen Freiheitsrechte des Liberalismus als solche befürwortet, sie andererseits aber auch instrumentell in ihrer ambivalenten Auswirkung auf Wohlfahrt und Gerechtigkeit bewertet. Ähnlich oszilliert das aufklärerische Ideal der Selbstbestimmung in der Ökonomie (und nicht nur da) zwischen einer gemeinwohlorientierten „praktischen Indienstnahe“ und einem konsequenten Individualismus.

In *Olaf Schumanns* Beitrag wird die Unterscheidung von (historisch-kultureller) Genese und (universaler?) Geltung bzw. Begründung anhand eines speziellen Themas nochmals deutlicher: Schumann untersucht, wie mit den gesellschaftlichen Veränderungen in Europa seit dem 18., insbesondere aber im 19. Jahrhundert die Idee eines Rechts auf Arbeit entstand bzw. diskutiert und politisch eingefordert wurde. Neben dieser historischen Entwicklung der Idee eines Rechts auf Arbeit analysiert er verschiedene heutige Versuche der politischen Philosophie und politischen Ökonomie, ein solches Recht zu begründen. In der Gegenüberstellung der Begründungsansätze wird deutlich, dass sich mit diesen auch die Verständnisse von Arbeit unterscheiden: So kann Arbeit als Gut verstanden werden, zu

dem Menschen grundsätzlich gleich berechtigt sind, als eine notwendige Bedingung sozialer Zugehörigkeit, als eine Voraussetzung von Eigentum, oder auch als Bestandteil eines im aristotelischen Sinne guten Lebens.

Ein Problem wie Arbeitslosigkeit wird also nicht nur durch die sozialgeschichtlichen Umstände materiell konstituiert, sondern auch aus dem geistesgeschichtlichen Horizont heraus formuliert und damit in seiner Bedeutung konstituiert. Daraus folgt eine Herausforderung an die Wirtschaftsethik: Begründet man ein Recht auf Arbeit auf Basis eines bestimmten Ansatzes, so begründet man damit ein Recht auf eine Arbeit in einem bestimmten Sinne – und möglicherweise gerade nicht auf jene Arbeit, um die es den Menschen in der Gesellschaft geht. Es ist nicht nur partikular, *wie* man ein Recht auf Arbeit begründet – und hieran lässt sich ja immer noch die Frage stellen, inwiefern die Begründung zwar aus einem bestimmten Denkhorizont stammt, aber eben doch allgemein überzeugt. Sondern es ist auch partikular, *was* man da begründet – und hier mag man mit Blick auf eine allgemeine Geltung skeptischer sein.

Matthias Glasmeyer schließlich greift einen aktuellen Kontext auf, innerhalb dessen Kulturen in unmittelbarer Auseinandersetzung stehen: Er geht davon aus, dass Kulturen, so wenig sie auch monolithische Gesamtheiten darstellen, durch Kodifizierungen fixierbar sind; konkret geht es bei ihm um Steuerkultur, also eine von einem Gemeinwesen relativ einheitlich kodifizierte und somit verankerte Auffassung dessen, wie besteuert werden soll. Steuersysteme, in denen Auffassungen der richtigen Besteuerung realisiert werden, sind – im unregelten Systemwettbewerb oder auch im Rahmen einer Harmonisierung und des geregelten Wettbewerbs in einer supranationalen Ordnung wie der EU – Überformungen ausgesetzt. Gerade vor dem Hintergrund, dass Wettbewerb in Glasmeyers ordnungsethischer Perspektive ein Mittel zum Zweck und keinen Wert an sich darstellt, ist die Frage nach der Legitimität solcher Überformungen aufgeworfen.

Allerdings ist hier damit dann auch die Frage nach der Schutzwürdigkeit von Steuersystemen zu stellen. Glasmeyer unterstreicht, dass ein solches System ebenso wie andere kulturelle Formen nicht allein deshalb zu schützen bzw. seine Überformung ethisch problematisch ist, weil es da und etabliert ist. Zweifellos können Steuersysteme auch Vorstellungen realisieren, die tradiert sind, jedoch einer näheren Betrachtung selbst durch die Angehörigen des Gemeinwesens nicht standhalten – etwa weil sie bestimmte Gruppen diskriminieren. Sehr allgemeine Steuergrundsätze wie etwa die gleiche Behandlung gleicher Fälle mögen Anhaltspunkte dafür bieten, in-

wiefern die Überformung legitim oder gar geboten erscheint; auch verweist die Tatsache, dass die Überformungen vor allem dann problematisch sind, wenn die Betroffenen dem nicht entgegenwirken konnten, zurück auf den Raum politischer Willensbildung. In jedem Fall müssen Debatten um Steuerwettbewerb und -harmonisierungen eben nicht nur unter Effizienz-, sondern auch unter Legitimitäts Gesichtspunkten geführt werden, und hierbei ist eine kulturbewusste Perspektive notwendig, welche die in Steuersystemen verankerten Wertvorstellungen in ihrer Partikularität berücksichtigt.

Literatur

- Archer, M. (1995):* Realist Social Theory. A morphogenetic approach, Cambridge.
- Bachmann-Medick, D. (2006):* Cultural turns. Neuorientierungen in den Kulturwissenschaften, Reinbek.
- Blümle, G./ Goldschmidt, N./ Klump, R./ Schauenberg, B./ Senger, H. v. (Hg.) (2005):* Perspektiven einer kulturellen Ökonomik, Münster.
- Daston, L. (2003):* Wunder, Beweise und Tatsachen. Zur Geschichte der Rationalität, Frankfurt a. M.
- Forschungsgruppe Unternehmen und gesellschaftliche Organisation (FUGO) (2004):* Perspektiven einer kulturwissenschaftlichen Theorie der Unternehmung, Marburg.
- Giddens, A. (1984):* The Constitution of Society: Outline of the Theory of Structuration, Berkeley.
- Gottschalk, I. (2006):* Kulturökonomik. Probleme, Fragestellungen und Antworten, Wiesbaden.
- Leipold, H. (2006):* Kulturvergleichende Institutionenökonomik, Stuttgart.
- Thomas, A. (2000):* Development as Practice in a Liberal Capitalist World, *Journal of International Development* 12, 773-787.
- Zelizer, V. (2007):* Response: The Purchase of Criticism, *Sociological Forum* 22/4, 612-617.

How Does Culture Matter?*

AMARTYA K. SEN**

Einleitung

Soziologen, Ethnologen und Historiker haben oft die Tendenz von Ökonomen beklagt, bei der Untersuchung der Funktionsweisen von Gesellschaften im Allgemeinen sowie von Entwicklung im Besonderen Kultur zu wenig Aufmerksamkeit zu widmen. Auch wenn sich zu dieser vermeintlichen Vernachlässigung von Kultur viele Gegenbeispiele finden, angefangen nicht zuletzt mit Adam Smith (1776, 1790), John Stuart Mill (1859, 1861) oder Alfred Marshall (1891), so ist der Vorwurf zumindest als allgemeine Kritik weitgehend berechtigt.

Es lohnt sich, dieser Vernachlässigung (bzw. genauer: der *vergleichsweisen* Indifferenz) abzuhelfen. Ökonomen würden davon profitieren, wenn sie dem Einfluss von Kultur auf wirtschaftliche und soziale Dinge mehr Beachtung schenken würden. Auch Entwicklungsbehörden wie die Weltbank können die Vernachlässigung von Kultur zumindest in gewissem Maße reflektieren, und sei es nur, weil sie selbst ganz überwiegend vom Denken von Ökonomen und Finanzexperten geprägt sind. Die Skepsis der Ökonomen gegenüber der Bedeutung von Kultur kann sich also indirekt in ihren Prognosen und Ansätzen widerspiegeln.¹ Gleichgültig, wie erheblich nun die Vernachlässigung tatsächlich ist (und hier können die Einschätzungen auseinander gehen): Die kulturelle Dimension verlangt im Rahmen einer Analyse von Entwicklung jedenfalls eine nähere Betrachtung. Es ist wichtig zu untersuchen, auf welche Weisen – und diese können sehr ver-

* Original: Sen, A. (2004): How Does Culture Matter?, in: Rao, V./ Walton, M. (Hg.): Culture and Public Action, Stanford, 37-58. Übersetzung durch Fabian Scholtes und Mi-Yong Lee-Peuker. Wir danken Anna Goppel für zahlreiche hilfreiche Hinweise.

** Diese Untersuchung basiert auf drei früheren Vorträgen zu verwandten Themen: bei einer Weltbank-Veranstaltung zu Entwicklung (Tokio, 13.12.2000), am Pardee Center der Universität Boston (4.2.2002) und an der Universität von Mumbai (26.2.2002).

¹ Douglas (1987), North (1990) und Blau (1993) bieten interessante Einsichten darüber, wie Institutionen denken.

schieden sein – Kultur zu berücksichtigen ist, wenn entwicklungspolitische Herausforderungen sowie die Anforderungen an vernünftige ökonomische Strategien untersucht werden.

Die Frage ist nicht – um den Titel eines wichtigen und sehr erfolgreichen Buchs zu erwähnen, das von Lawrence Harrison und Samuel Huntington (2000) herausgegeben wurde – *ob* Kultur von Bedeutung ist. Dies ist angesichts des tiefgreifenden Einflusses von Kultur auf das menschliche Dasein notwendig der Fall. Die eigentliche Frage ist vielmehr, *auf welche Weise* Kultur von Bedeutung ist. In welchen verschiedenen Hinsichten kann Kultur Entwicklung beeinflussen? Wie können diese Einflüsse besser verstanden werden und wie können sie sich auf scheinbar angemessene Entwicklungspolitiken auswirken? Von Interesse sind also das Wesen und die Formen dieser Zusammenhänge sowie deren Implikationen für das Handeln und für Politik, und nicht lediglich die allgemeine – und kaum zu leugnende – Auffassung, dass Kultur von Bedeutung ist.

Ich behandle im Folgenden diese „Wie“-Fragen, werde dabei aber auch einige „Wie-nicht“-Fragen aufgreifen müssen. Wie ich zeigen werde, gibt es einige Evidenz dafür, dass man in dem besorgten Bemühen, Kultur angemessen zu berücksichtigen, zuweilen der Versuchung erliegt, eine formalistische und vereinfachende Sichtweise des Kultureinflusses auf den Entwicklungsprozess anzunehmen. So scheinen zum Beispiel viele – explizit oder implizit – dem Glauben anzuhängen, dass das Schicksal eines Landes durch das Wesen seiner jeweiligen Kultur praktisch *besiegelt* ist. Dies ist nicht nur eine kühne Vereinfachung, sondern würde Ländern mit der vermeintlich ‚falschen‘ Kultur gewissermaßen eine aussichtslose Lage unterstellen. Und das wäre nicht nur politisch und ethisch verwerflich, sondern meiner Auffassung nach auch schon wissenschaftlich unsinnig. Ein zweites Anliegen dieses Beitrags ist es also, auch auf diese „Wie-nicht“-Fragen einzugehen.

Das dritte Anliegen ist es zu erörtern, welche Rolle das wechselseitige Lernen im Bereich von Kultur spielt. Obwohl kulturelle Übermittlung und Erziehung wesentliche Bestandteile von Entwicklung sind, wird ihre Rolle häufig unterschätzt. Da Kulturen häufig, und nicht ohne Grund, als einzigartig wahrgenommen werden, kann es eine Tendenz geben, Kulturen gewissermaßen als Inseln zu betrachten. Für das Verständnis von Entwicklung, kann dies jedoch besonders trügerisch und kontraproduktiv sein. Tatsächlich besteht sogar eine zentrale Rolle von Kultur in der Möglichkeit, voneinander zu lernen, und weniger darin, streng abgegrenzte kulturelle

Schubladen zu zelebrieren oder zu beklagen, in welche die Menschen durch hart gesottene Systematiker hineinklassifiziert werden.

Schließlich werde ich, wenn ich die Bedeutung interkultureller und zwischenstaatlicher Kommunikation erörtere, auch auf die – reale oder wahrgenommene – Bedrohung durch die Globalisierung sowie auf die Asymmetrie von Macht in der heutigen Welt eingehen müssen. Die Befürchtung, dass lokale Kulturen hierbei Gefahr laufen zerstört zu werden, wurde schon oft geäußert, und die Überzeugung, dass etwas hiergegen getan werden sollte, kann man ausgesprochen plausibel vertreten. Wie diese mögliche Bedrohung zu verstehen ist, wie sie behandelt und – wenn notwendig – wie ihr entgegen gewirkt werden sollte, sind damit ebenfalls wichtige Themen für die Entwicklungsforschung. Dies ist das vierte und letzte Problem, das ich hier untersuchen will.

Verbindungen

Es ist von besonderer Bedeutung, die verschiedenen Formen zu identifizieren, in denen Kultur Entwicklung beeinflussen kann (Rao/Walton 2004, Wolfensohn 2000). Folgende Kategorien scheinen dabei sowohl unmittelbare als auch weit reichende Relevanz zu haben.

1. Kultur als konstitutives Element von Entwicklung. Beginnen können wir mit der grundlegenden Frage: Wozu ist Entwicklung gut? Die Förderung des Wohlergehens und der Freiheiten, die wir durch Entwicklung anstreben, beinhaltet unweigerlich die Bereicherung des menschlichen Daseins durch Literatur, Musik, Künste und andere Formen kulturellen Ausdrucks und kultureller Praxis, welche wir aus guten Gründen schätzen. Als Julius Cäsar über Cassius sagt: „Er hört keine Musik; selten lächelt er“, so war dies kaum als Lob von Cassius’ Lebensqualität gemeint. Über ein hohes Pro-Kopf-Bruttosozialprodukt, jedoch wenig Musik, Kunst, Literatur etc. zu verfügen, stellt noch keinen bedeutenden Entwicklungserfolg dar. Kultur umfängt stets, in der einen oder anderen Form, unser Leben, unsere Wünsche, unsere Enttäuschungen, unsere Bestrebungen sowie die Freiräume, nach denen wir streben.² Der Freiraum und die Möglichkeit der kulturellen

² Douglas (1973/1982, 1992), Eliot (1948), Appadurai (1986), Inglehart (1990), Adorno (1991), Mosseto (1993), Greif (1994b), Appiah/Gates (1995), Jessor/Colby/Shweder (1996), Klammer (1996), Landes (1998), Throsby (1999), Eagleton (2000), Platteau (2000) sowie UNESCO (1998, 2000) enthalten wichtige Illustrationen verschiedener Aspekte dieser allorts vorhandenen Verbindungen.

Betätigung gehören zu den grundlegenden Freiheiten, deren Steigerung man als konstitutiv für Entwicklung ansehen kann.³

2. *Wirtschaftlich einträgliche kulturelle Aktivitäten und Ziele.* Von kulturellen Einrichtungen und vom kulturellen Umfeld im Allgemeinen können auch verschiedene wirtschaftlich einträgliche Aktivitäten direkt oder indirekt abhängen.⁴ Die Verbindung des Tourismus mit kulturellen, einschließlich historischen Stätten ist offensichtlich.⁵ Ebenso können das Vorhandensein oder das Fehlen von Kriminalität oder Gastfreundschaft für den Tourismus sowie allgemein für inländische oder auch grenzüberschreitende Interaktion entscheidend sein. Weiterhin können Musik, Tanz und andere kulturelle Tätigkeiten einen großen – häufig globalen – kommerziellen Markt haben. Zentren solcher künstlerischen Aktivitäten können außerdem hilfreich sein, um – was seinerseits mit verschiedenen Folgeeffekten verbunden ist – Menschen in bestimmte Länder und Gegenden zu locken.

Natürlich kann bezweifelt werden, ob kulturelle – einschließlich religiöse – Artefakte oder Stätten für den Zweck des Geldverdienens genutzt werden sollten, und es mag in bestimmten Fällen, in denen die Bedeutung der Artefakte oder Stätten durch die kommerzielle Nutzung gefährdet würde, entschieden werden, dass auf die Gelegenheit des Geldverdienens verzichtet werden sollte. Aber selbst nach Ausschluss solcher potentiell gefährdender kommerzieller Nutzungen werden im Allgemeinen viele Möglichkeiten verbleiben, um mit kulturellen Bestrebungen auch ökonomische Vorteile zu verbinden. Weiterhin könnten Menschen, die gut verwaltete kulturell oder religiös bedeutsame Stätten besuchen, die Tourismusbranche eines Landes oder einer ganzen Region immer noch indirekt fördern, ohne dass hierfür die Sehenswürdigkeiten direkt kommerziell eingebunden sein müssten.

³ Kulturelle *capabilities* (Handlungsfähigkeiten) sind Teil der wichtigsten Komponenten substantieller Freiheit; zu Gestalt und Verwendung der *capabilities*-Perspektive vgl. u. a. Alkire (2002a/c), Sen (1982, 1985a/b, 1999), Griffin/Knight (1990), Nussbaum (1993, 2000), Nussbaum/Sen (1993), Nussbaum/Glover (1995), Pattanaik (1998), Appadurai (2004), Arizpe (2004), Osmani (2001).

⁴ Es gibt eine umfangreiche Literatur zu den Verbindungen von ökonomischen Belohnungen und kulturellen Bestrebungen: Baumol/Bowen (1966), Peacock/Weir (1975), Blaug (1976), Towse (1993, 1997), Peacock/Rizzo (1994), Throsby (1994, 2001), Klammer (1996), Hutter/Rizzo (1997), Bowles (1998), Cowen (1998), Avrami/Mason/de la Torre (2000), Caves (2000), Frey (2000).

⁵ Vgl. zum Zusammenspiel von kulturellen und ökonomischen Aspekten des Tourismus, neben anderen Beiträgen, Boniface (1995), Herbert (1995), Hutter/Rizzo (1997), Avrami/Mason/de la Torre (2000) und Throsby (2001).

3. *Kulturelle Faktoren beeinflussen das ökonomische Verhalten.* Auch wenn manche Ökonomen von der Idee verleitet worden sind, dass sich alle Menschen in weitgehend gleicher Weise verhalten (etwa dass sie allesamt unerbittlich ihr – ausgesprochen individuell definiertes – Eigeninteresse maximieren), so gibt es doch zahlreiche Belege dafür, dass dies nicht generell zutrifft. Kulturelle Einflüsse können einen großen Unterschied ausmachen, im Hinblick auf das Arbeitsethos, auf verantwortliches Verhalten, Motivation, die Dynamik des Managements, unternehmerische Initiativen, Risikobereitschaft sowie hinsichtlich einer Reihe anderer Aspekte menschlichen Verhaltens, die für wirtschaftlichen Erfolg entscheidend sein können.⁶

Ferner hängt das Gelingen einer Tauschökonomie von wechselseitigem Vertrauen und impliziten Normen ab. Sind diese Verhaltensformen in hohem Maße ausgeprägt, so übersieht man ihre Bedeutung sehr leicht. Sobald sie jedoch erst noch kultiviert werden müssen, kann ihr Fehlen ein großes Hindernis für den wirtschaftlichen Erfolg sein. So gibt es zahlreiche Beispiele für Probleme, mit denen vorkapitalistische Volkswirtschaften deshalb konfrontiert sind, weil bestimmte grundlegende Tugenden des Handels und Gewerbes zu wenig entwickelt sind.

Die Kultur des Verhaltens ist mit vielen weiteren Merkmalen ökonomischen Erfolgs verbunden, beispielsweise mit dem Vorhandensein oder dem Fehlen von wirtschaftlicher Korruption und deren Verbindung zum organisierten Verbrechen. In Gesprächen zu diesem Thema, an denen ich als Berater der Anti-Mafia-Kommission des Italienischen Parlaments teilnehmen durfte, wurden die Rolle und Reichweite von impliziten Werten ausgiebig erörtert.⁷ Kultur hat außerdem eine wichtige Funktion bei der Förderung umweltfreundlichen Verhaltens (Ostrom 1990, 1998; Putnam/Leonardi/Nanetti 1993; Putnam 1993). Der Anteil von Kultur am Verhalten variiert dabei mit den Herausforderungen, denen man im Verlauf ökonomischer Entwicklung begegnet.

⁶ Sen (1973, 1982), Basu (1980), Hirschman (1982), Margolis (1982), Akerlof (1984), Frank (1985, 1988), Granovetter (1985), Elster (1986), Mansbridge (1990), Ostrom (1990, 1998), Greif (1994a/b), Brittan/Hamlin (1995), Fukuyama (1995), Zamagni (1995), Becker (1996), Hausman/McPherson (1996), Frey (1997a/b), Ben-Ner/Putterman (1998), Akerlof/Kranton (2000), Throsby (2001).

⁷ In meinem Artikel „On Corruption and Organized Crime“ in der Sammlung der Anti-Mafia Kommission des italienischen Parlaments (1993) analysiere ich die Interdependenzen zwischen Kultur, Werten und Institutionen in ihrem Einfluss auf die Verbreitung von Korruption. Vgl. ebenfalls Zamagni (1993, 1995).

4. *Kultur und politische Partizipation.* Die Partizipation an zivilgesellschaftlichem Handeln und an politischen Aktivitäten wird durch kulturelle Bedingungen beeinflusst. Die Tradition öffentlicher Diskussion und partizipativer Interaktion kann sowohl für den politischen Prozess als auch für die Errichtung, Erhaltung und Praxis der Demokratie von entscheidender Bedeutung sein. Wie bereits von Condorcet und anderen führenden Denkern der Europäischen Aufklärung ausführlich erläutert wurde, kann die Kultur der Partizipation eine entscheidende Bürgertugend sein (Condorcet 1795/1955; Hume 1777/1966; Smith 1790/1976).

Gewiss, Aristoteles hat betont, dass Menschen eine natürliche Neigung zu bürgerlicher Interaktion haben. Doch kann sich zwischen verschiedenen Gesellschaften das Ausmaß politischer Partizipation unterscheiden. Insbesondere können politische Bestrebungen unterdrückt werden, und zwar nicht allein durch autoritäre Regeln und Restriktionen, sondern auch durch eine ‚Kultur der Angst‘, die durch politische Unterdrückung erzeugt werden kann. Ebenso kann es eine ‚Kultur der Gleichgültigkeit‘ geben, die aus Skeptizismus erwächst, der zu Apathie wird. Politische Partizipation ist für gesellschaftliche Entwicklung von entscheidender Bedeutung, sowohl weil sie die Bewertung politischer Maßnahmen und Mittel beeinflusst, als auch wegen ihrer Rolle in der Ausbildung und Festigung jener gesellschaftlichen Werte, gemäß derer Entwicklung beurteilt werden soll (Sen 1999).

5. *Gesellschaftliche Solidarität und Gemeinschaft.* Neben wirtschaftlicher Interaktion und politischer Partizipation können selbst gesellschaftliche Solidarität und gegenseitige Unterstützung kulturell stark geprägt sein. Das Gelingen des sozialen Miteinanders ist in hohem Maße abhängig von dem, was Menschen spontan füreinander zu tun bereit sind. Dies kann das Funktionieren der Gesellschaft grundlegend beeinflussen, und zwar einschließlich der Fürsorge für ihre weniger begünstigten Mitglieder sowie der Erhaltung und des Schutzes von Gemeinschaftsgütern. Das Gefühl der Nähe und Zugehörigkeit zu anderen innerhalb einer Gemeinschaft kann für diese Gemeinschaft eine bedeutende Ressource sein. Die Vorteile, die aus Solidarität und gegenseitiger Unterstützung erwachsen, haben in der letzten Zeit in der Literatur zu ‚Sozialkapital‘ viel Aufmerksamkeit erfahren (Ostrom 1990, 1998; Putnam/Leonardi/Nanetti 1993; Putnam 1993).⁸

⁸ Das Konzept des Sozialkapitals und seine Verwendungen werden betrachtet in UNESCO (1998, 2000), Dasgupta/Serageldin (2000), Blau (2001b) und Throsby (2001).

Dies ist ein wichtiges neues Gebiet der Sozialforschung. Dennoch muss untersucht werden, inwiefern ‚Sozialkapital‘ tatsächlich ‚Kapital‘ darstellt, also eine Allzweckressource (als welche Kapital verstanden wird). Denn tatsächlich können dieselben Gefühle und Neigungen, je nachdem um welche Gruppe es geht, durchaus in gegenläufige Richtungen wirken. Beispielsweise kann Solidarität innerhalb einer Gruppe (zum Beispiel in der Gruppe der alteingesessenen Bewohner einer Region) einhergehen mit einer wenig freundlichen Einstellung gegenüber Nicht-Mitgliedern (etwa neu Zugewanderten). Der Einfluss desselben gemeinschaftszentrierten Denkens kann sowohl positiv sein, nämlich für innergemeinschaftliche Beziehungen, als auch negativ, indem es Ausschließungstendenzen generiert oder aufrechterhält (bis hin zu gewalttätigen ‚Anti-Zuwanderer‘-Mentalitäten und -Handlungen, wie sie in manchen Regionen mit tadelloser ‚innergemeinschaftlicher‘ Solidarität beobachtet werden können). Identitätsbasiertes Denken kann somit gegensätzliche Wirkungen haben, indem ein ausgeprägter Sinn für Gruppenzugehörigkeit innerhalb dieser Gruppe eine stabilisierende Funktion hat, während es einen eher harten Umgang mit Außenstehenden fördert. Wenn diese Gegensätzlichkeit zutrifft, dann wäre es falsch, Sozialkapital als allgemeine, zweckunabhängige Ressource zu behandeln (wie Kapital im Allgemeinen verstanden wird); vielmehr müsste es in manchen Beziehungen als Ressource und in anderen als Belastung gesehen werden. Insofern besteht durchaus Raum, Eigenarten und Funktionsweisen des wichtigen, aber in mancher Hinsicht eben problematischen Konzepts ‚Sozialkapital‘ wissenschaftlich zu untersuchen.

6. Kulturelle Stätten und die Erinnerung des kulturellen Erbes. Eine weitere konstruktive Möglichkeit besteht darin, mittels einer systematischen Erforschung der kulturellen Geschichte eines Landes oder einer Gemeinschaft ein klareres und umfassenderes Verständnis von deren Vergangenheit zu fördern. Beispielsweise können Entwicklungsprogramme eine größere Wertschätzung der Gesamtheit – wie auch der inneren Vielfalt – partikularer Kulturen und Traditionen erleichtern, indem sie historische Untersuchungen, Ausgrabungen und damit verbundene Forschungen unterstützen. Die Geschichte enthält oft eine viel größere Vielfalt kultureller Einflüsse und Traditionen, als ihr bisweilen in ausgesprochen politischen – und dabei oft ahistorischen – Auslegungen heute zugestanden wird. Ist dies der Fall, so können historische Objekte, Orte und Aufzeichnungen dabei helfen, einige jener Friktionen auszugleichen, die aus konfrontativer Politik in der Gegenwart resultieren.

So enthält etwa die arabische Geschichte eine lange Tradition friedlicher Beziehungen mit jüdischen Gruppen. Ähnlich hält die Vergangenheit Indonesiens beeindruckende Belege für ein zeitgleiches Florieren hinduistischer, buddhistischer und konfuzianischer Kulturen Seite an Seite mit islamischen Traditionen bereit. Butrint in Albanien zeigt als historische Stätte das florierende Nebeneinander von griechischer, römischer und christlicher Kultur wie auch islamischer Geschichte. Insofern kann die Betonung einer vielfältigen Vergangenheit, die mit der Aushebung, der Bewahrung und dem Zugänglichmachen historischer Artefakte und Stätten eine Rolle darin spielen, die Toleranz hinsichtlich der Vielfalt in gegenwärtigen Konstellationen zu fördern und der konfrontativen Verwendung von ‚monokulturellen‘ Deutungen der Vergangenheit einer Nation zu begegnen.

Die neue Bestrebung hinduistischer Aktivisten, Indien als ein ausschließliches ‚Hindu-Land‘ zu sehen, in dem die Anhänger anderer Religionen weniger privilegiert sein müssten, kollidiert beispielsweise mit der immensen kulturellen Vielfalt in der indischen Geschichte. Diese umfasst eine tausend Jahre währende buddhistische Vorherrschaft (mit Stätten in ganz Indien), eine lange Geschichte Jainischer Kultur, eine starke Präsenz von Christen seit dem vierten und von Parsen seit dem achten Jahrhundert, muslimische Siedlungen von arabischen Händlern in Südindien aus etwa der selben Zeit, überaus intensive Interaktion zwischen Muslimen und Hindus im gesamten Land (einschließlich der Beschreitung neuer Wege in Malerei, Musik, Literatur und Architektur), das Aufkommen und die Blütezeit des Sikhismus (als einer neuen indischen Religion, die sich zwar auf die vorherigen stützte, sich aber von ihnen wegentwickelte), und so weiter. Die Erinnerung an die Geschichte kann ein wichtiger Verbündeter sein in der Kultivierung von Toleranz und dem Zelebrieren kultureller Vielfalt, und diese sind wiederum – direkt oder indirekt – wichtige Aspekte von Entwicklung.⁹

⁹ Ganz unterschiedliche Argumente können mit Blick auf den Handlungsbedarf durchaus häufig in die gleiche Richtung weisen. So sind die Ruinen der früheren buddhistischen Universität von Nalanda in Indien, die bis ins 12. Jahrhundert Bestand hatte – also bis zu jener Zeit, in der die Universität Oxford gegründet wurde – bisher nur teilweise ausgegraben. Diese Universität war über viele Jahrhunderte hinweg gediehen und hatte Wissenschaftler sowohl aus Indien als auch von außerhalb angezogen – Hsuan Tsang aus China etwa war im 7. Jahrhundert einer der prominentesten Absolventen. Weitere Investitionen in die Freilegung und Zugänglichkeit von Nalanda sowie in die Infrastruktur würden nicht nur den Tourismus bestärken und in einer der ärmsten Regionen Indiens Einkommen schaffen, sondern würden auch dazu beitragen, ein umfassenderes Verständnis der Vielfalt der historischen Traditionen Indiens zu schaffen.

7. *Kulturelle Einflüsse auf die Herausbildung und Entwicklung von Werten.* Kulturelle Faktoren sind nicht nur Teil sowohl der Ziele als auch der Mittel von Entwicklung, sondern sie können auch in der Ausbildung von Wertvorstellungen eine zentrale Funktion haben. Diese kann wiederum die Identifizierung von Zielen sowie die Bestimmung von plausiblen und akzeptablen Instrumenten zur Erreichung dieser Ziele beeinflussen. Öffentliche Diskussionen – ihrerseits eine bedeutsame kulturelle Errungenschaft – können beispielsweise in hohem Maße die Entstehung neuer gesellschaftlicher Normen und Prioritäten beeinflussen.

Die Herausbildung von Werten ist in der Tat ein interaktiver Vorgang, und eine Kultur des Diskutierens und des Zuhörens kann bedeutend dazu beitragen, diese Interaktionen möglich zu machen. Wenn neue Standards entstehen, sind es sowohl öffentliche Debatten als auch die unmittelbare Nachahmung, welche diese neuen Normen in einer Region sowie letztlich auch zwischen mehreren Regionen verbreiten können. Beispielsweise ist das Aufkommen von gesellschaftlichen Standards, wie niedrige Geburtenraten, Gleichbehandlung von Jungen und Mädchen oder Schulbesuch für Kinder, nicht nur von fundamentaler Bedeutung für Entwicklung, sondern es können diese auch zu weiten Teilen von einer Kultur der freien und öffentlichen Diskussion ohne politische Schranken und ohne gesellschaftliche Unterdrückung beeinflusst sein (Basu 1992; Sen/Germain/Chen 1994; Drèze/Sen 1995, 2002).

Integration

Betrachtet man die Rolle, die Kultur für Entwicklung hat, so ist es von besonderer Bedeutung, Kultur in einem angemessen breiten Rahmen zu verstehen. Die Gründe hierfür liegen auf der Hand. Erstens ist Kultur, so einflussreich sie auch ist, nicht der einzige entscheidende Faktor, der unser Leben und unsere Identität bestimmt. Andere Faktoren, wie etwa die soziale Klasse, ethnische Zugehörigkeit, Geschlecht, Beruf und Politik, sind hierfür ebenfalls – und zuweilen in sehr wirkungsvoller Weise – von Bedeutung. Unsere kulturelle Identität ist nur einer von vielen Aspekten unserer Selbstverwirklichung und sie ist nur einer von zahlreichen Einflüssen, die uns in dem prägen und inspirieren, was wir tun und wie wir es tun. Weiterhin hängt unser Verhalten nicht nur von unseren Wertvorstellungen und Neigungen ab, sondern auch von härteren Tatsachen, wie etwa der Exis-

tenz von bestimmten Institutionen und den Anreizen – seien sie nun pragmatischer oder moralischer Art – die diese hervorbringen.¹⁰

Zweitens ist Kultur kein homogenes Merkmal – selbst innerhalb desselben kulturellen Milieus kann es vielerlei Varianten geben. Kulturdeterministen unterschätzen oft, wie heterogen das ist, was als ‘eine’ klar abgegrenzte Kultur unterstellt wird; davon abweichende Stimmen kommen statt von außen oft aus dem Inneren. Da Kultur außerdem zahlreiche Aspekte hat, kann Heterogenität auch von den einzelnen Kulturkomponenten stammen, auf die wir uns jeweils konzentrieren (beispielsweise ob wir vorrangig auf Religion, auf Literatur oder Musik oder auf den Lebensstil allgemein achten wollen).¹¹

Drittens steht Kultur keinesfalls still. Jegliche Unterstellung einer Unveränderlichkeit – sei sie nun explizit oder implizit – kann ungeheuer täuschen. Wer von *der* Hindu-Kultur oder auch von *der* indischen Kultur spricht und sie dabei als zeitlich unveränderlich und klar abgegrenzt versteht, übersieht nicht nur die enorme Vielfalt innerhalb dieser Gruppen, sondern ignoriert auch deren Entwicklung und großen Veränderungen in der Zeit. Die Versuchung, eine kulturdeterministische Sicht zu verwenden, mündet oft in den hoffnungslosen Versuch, gewissermaßen einen ‘kulturellen Anker’ von einem Boot zu werfen, das in schneller Bewegung ist.

Schließlich interagieren Kulturen untereinander und können nicht als inselhafteste Strukturen verstanden werden. Die isolationistische Sicht – die oft nur implizit vorausgesetzt wird – kann zutiefst irreführend sein (Goody 1996; Throsby 2001). Wir mögen zwar gelegentlich nicht genau wissen, wie ein bestimmter Einfluss von außen zu einer Kultur gekommen ist, doch ist er deshalb nicht notwendigerweise unwichtig. Chili beispielsweise, das in Indien unbekannt war, bevor die Portugiesen es im 16. Jahrhundert dorthin mitbrachten, ist heutzutage ein durch und durch indisches Gewürz.¹² Kul-

¹⁰ North (1981, 1990), Ostrom (1990, 1998), Douglas (1992), Blau (1993), Goody (1996), Bowles (1998), Platteau (2000), Arizpe (2004), Sen (1984).

¹¹ Als Konsequenz hiervon gibt es beträchtliche Schwierigkeiten, passende Indikatoren für ‘kulturelle Entwicklung’ zu finden (Pattanaik 1998; Alkire 2002c).

¹² Da ich selbst Chili nicht mag, bin ich sehr erfahren darin, wie schwierig es ist, in weiten Teilen Indiens diesem fremden Import zu entgehen. Ich treffe außerdem häufig auf die Auffassung, dass mein kulinarischer Geschmack durch die lange Zeit im Westen korrumpiert sein müsse. Hierauf muss ich jedoch antworten: „Nein, er ist *vor*-kolonial – was wir Inder gegessen haben, bevor der westliche Imperialismus unsere Essensbräuche durcheinander gebracht hat.“ Es scheint in Indien wenig Erinnerung an seine vorportugiesische, Prä-Chili-Esskultur zu geben.

turelle Merkmale – die trivialen ebenso wie die grundlegendsten – können sich fundamental verändern und dabei bisweilen kaum Spuren der Vergangenheit hinterlassen.

Kultur als unabhängig, stabil und unveränderlich zu verstehen kann also sehr problematisch sein. Doch ist dies andererseits kein Grund, nicht die Bedeutung von Kultur, solange dies in einer adäquat breiten Perspektive geschieht, vollständig zu berücksichtigen. Es ist mit Sicherheit möglich, Kultur auf angemessene Weise Aufmerksamkeit zu schenken und dabei all die soeben diskutierten Einschränkungen zu beachten. Es ist sogar so, dass Kultur, wenn sie als nicht-homogen, nicht-statisch und interaktiv anerkannt wird und ihre Bedeutung mit anderen, rivalisierenden Einflussquellen zusammen betrachtet wird, ein sehr positiver und konstruktiver Bestandteil dessen sein kann, wie wir menschliches Verhalten und soziale und wirtschaftliche Entwicklung verstehen.

Borniertheit und Entfremdung

Es verdient jedoch auch die Frage des „wie nicht“ außerordentliche Aufmerksamkeit, denn voreilige kulturelle Verallgemeinerungen können nicht nur ein tiefgehendes Verständnis der Bedeutung von Kultur unterlaufen, sondern auch als Werkzeug von sektiererischen Vorurteilen, gesellschaftlicher Diskriminierung oder gar politischer Tyrannei dienen. Vereinfachende kulturelle Verallgemeinerungen können unsere Art des Denkens enorm festlegen, und oft genug sind sie keineswegs nur harmloser Spaß. Dass solche Generalisierungen in populären Vorstellungen und in der informellen Kommunikation im Überfluss vorkommen, ist offensichtlich. Diese wenig reflektierten, impliziten Vorstellungen sind nicht nur Stoff vieler rassistischer Witze und ethnischer Verunglimpfungen, sondern sie kommen bisweilen auch als schädliche „große Theorien“ zum Vorschein. Wenn ein kulturelles Vorurteil zufällig mit einer tatsächlichen – ganz gleich, wie beiläufigen – Beobachtung der gesellschaftlichen Praxis übereinstimmt, dann entsteht eine Theorie, und diese mag sich weigern abzutreten, selbst nachdem diese zufällige Übereinstimmung gänzlich verschwunden ist.

Beispielsweise schienen früher die in England lange verbreiteten Witze über Iren – solche Geschmacklosigkeiten wie etwa „wie viele Iren sind notwendig, um eine Glühbirne auszuwechseln?“ – mit der deprimierend misslichen Lage der irischen Wirtschaft, als es dieser sehr schlecht ging, zusammenzupassen. Als dann jedoch die irische Wirtschaft erstaunlich schnell zu wach-

sen begann – schneller als jede andere europäische Ökonomie (und zwar über viele Jahre) –, wurden die kulturelle Stereotypisierung und ihre tiefgehende ökonomische und soziale Bedeutung keineswegs als schlicht und vollkommen blödsinnig verworfen. Theorien haben ein Eigenleben, das ziemlich resistent sein kann gegenüber der Welt, wie wir sie tatsächlich in ihren Phänomenen beobachten können.

Tatsächlich spielten kulturelle Vorurteile für die Behandlung Irlands durch die britische Regierung eine Rolle und hatten sogar Anteil daran, dass die Hungersnöte in den 1840er Jahren nicht verhindert wurden. Diesen fiel ein größerer Teil der Bevölkerung zum Opfer als jeder anderen dokumentierten Hungersnot. Joel Mokyr (1983) hat dargestellt, welchen Anteil kulturelle Entfremdung am Umgang der Londoner Regierung mit den Problemen in Irland hatte.¹³ Lebow zufolge wurde in weiten Teilen Englands die irische Hungersnot – während die Armut in England typischerweise auf ökonomische Veränderungen und Schwankungen zurückgeführt wurde – auf Faulheit, Gleichgültigkeit und Unfähigkeit zurückgeführt, so dass Englands Mission nicht darin gesehen wurde, „das irische Leiden zu mildern, sondern vielmehr die Iren zu zivilisieren und sie dazu zu bringen, als Menschen zu empfinden und zu handeln.“¹⁴

Diese kulturellen Wurzeln der irischen Hungersnöte reichen so gesehen mindestens zurück bis zu Spencers 1590 veröffentlichter „Faerie Queene“, vielleicht sogar weiter. Die Art und Weise, die Opfer verantwortlich zu machen, wie sie in „Faerie Queene“ reichlich vorkommt, überlebte die Hungersnöte der 1840er Jahre, und die irische Vorliebe für Kartoffeln wurde jenen Miseren zugerechnet, welche die Iren – aus Sicht der Engländer – selbst über sich gebracht hatten. Charles Edward Trevelyan, der englische Schatzmeister zur Zeit der Hungersnöte, war der Ansicht, dass England für Irland alles Machbare getan hatte, selbst als die Hungersnot – bei geringer öffentlicher Fürsorge – exzessiv ihre Opfer forderte, und als Schiff um Schiff beladen mit Weizen, Hafer, Vieh, Schweinen, Eiern und Butter den Shannon gen England hinabsegelten (das über die größere Kaufkraft verfügte als das hungernde Irland und daher kaufen konnte, was die von der Kartoffelpest betroffenen Iren sich nicht leisten konnten). Trevelyan wies auch auf einige bemerkenswerte kulturelle Erklärungen der Hungersnöte hin, etwa: „im Westen Irlands gibt es in der bäuerlichen Schicht kaum eine

¹³ In seinem Buch „Why Ireland Starved“ (1983) vertritt Joel Mokyr die Auffassung, dass „Irland von England als fremde, gar feindliche Nation aufgefasst wurde“ (S. 291).

¹⁴ Vgl. Mokyr (1983: 291) für eine ausgewogene Betrachtung dieser Diagnoserichtung.

Frau, deren Kochkünste über das Kochen von Kartoffeln hinausreichen würden”.¹⁵

Die Verbindung zwischen kultureller Borniertheit und politischer Tyrannei kann also sehr eng sein; die ungleiche Verteilung von Macht zwischen Regierenden und Regierten vermag in Verbindung mit kulturellen Vorurteilen das Versagen von Regierungen zu erklären, wie es in spektakulärer Weise in den irischen Hungersnöten der 1840er Jahre zu beobachten war (O Grada 1989; Eagleton 1995; Mokyr 1983; Woodham-Smith 1962). Eine ähnliche Verwendung kultureller Vorurteile für politische Verantwortungslosigkeiten (oder Schlimmeres) findet sich auch in der Geschichte der europäischen (Kolonial-)Reiche in Asien und Afrika. Winston Churchills berühmter Ausspruch, dass die bengalische Hungersnot von 1943 von der Tendenz der Menschen dort verursacht wurde, „sich wie die Karnickel zu vermehren“, gehört ebenfalls zu dieser landläufigen Tradition, die Verantwortung den Opfern zuzuweisen, und trug entscheidend dazu bei, die Bekämpfung dieser verheerenden Hungersnot zu verzögern.¹⁶ Kulturbasierte Kritik an den Opfern kann von Regierenden genutzt werden, um hochgradig ineffiziente – und ausgesprochen ungerechte – Tyranneien zu rechtfertigen.

Kulturdeterminismus

Das Zusammenspiel von kulturellen Vorurteilen und politischen Asymmetrien kann somit fatal sein; doch reicht die Notwendigkeit, mit kulturalistischen Schlussfolgerungen vorsichtig zu sein, darüber hinaus. Denn solche Schlussfolgerungen können selbst Experten in ihrer Einschätzung ökonomischer Entwicklung und der damit verbundenen Herausforderungen beeinflussen. Theorien werden oft aus eher spärlichen Belegen abgeleitet. Doch können gerade Halb- oder gar Viertelwahrheiten in hohem Maße irreführend sein – manchmal sogar irreführender als unmittelbar falsche Behauptungen, die leichter bloßgelegt werden können.

Nehmen wir als Beispiel das folgende Argument aus dem einflussreichen und wichtigen, von Lawrence Harrison und Samuel Huntington herausge-

¹⁵ Vgl. Woodham-Smith (1962: 76).

¹⁶ Churchill hat außerdem erklärt, dass seine Aufgabe, Indien zu regieren, durch die Tatsache erschwert wurde, dass die Inder „the beastliest people in the world, next to the Germans“ seien (Roberts 1994: 213).

gebenen Buch „Culture Matters“ (auf das ich mich eingangs bezog), bzw. aus Huntingtons einleitendem Aufsatz mit dem Titel „Cultures count“:

„In den frühen 1990er Jahren gerieten mir zufällig ökonomische Daten über Ghana und Südkorea aus den frühen 1960er Jahren in die Hände, und ich war überrascht, wie sehr sich ihre Ökonomien damals ähnelten.(...) Dreißig Jahre später hatte sich Südkorea zu einem Industrieriesen mit der vierzehntgrößten Volkswirtschaft der Erde, mit multinationalen Firmen, größeren Automobil-Exporten, Elektrogeräten und anderen hoch entwickelten Erzeugnissen entwickelt, mit einem Pro-Kopf-Einkommen ähnlich jenem von Griechenland. Darüber hinaus war es auf gutem Wege, seine demokratischen Institutionen zu konsolidieren. Keine dieser Entwicklungen hatte in Ghana stattgefunden, dessen Pro-Kopf-Einkommen nun bei etwa einem Fünfzehntel des südkoreanischen lag. Wie lassen sich diese außerordentlichen Unterschiede in der Entwicklung erklären? Zweifellos spielten viele Faktoren eine Rolle, doch schien mir, dass Kultur einen großen Teil der Erklärung würde ausmachen müssen. Südkoreaner schätzten Sparsamkeit, Investition, harte Arbeit, Bildung, Organisation und Disziplin hoch. Ghanaer hatten andere Wertevorstellungen. Kurz, Kultur ist wichtig.“ (Huntington 2000: xiii)

Es mag durchaus etwas Interessantes in diesem ansprechenden Vergleich geben (vielleicht sogar eben eine – aus dem Zusammenhang gerissene – Viertelwahrheit), und die Gegenüberstellung verlangt nach einer näheren Überprüfung. Und doch ist die Kausalverbindung, wie sie in der zitierten Erklärung gebraucht wird, ausgesprochen irreführend. Es gab zwischen Ghana und Korea in den 1960er Jahren, als Huntington diese Länder – bis auf ihre Kulturen – weitgehend vergleichbar schienen, zahlreiche wichtige Unterschiede, und zwar über jene der kulturellen Eigenheiten hinaus. Erstens waren die Klassenstrukturen in den beiden Ländern recht verschieden: In Südkorea spielten die Geschäftsleute eine wesentlich größere – und auch proaktivere – Rolle. Zweitens war die Politik der beiden Länder sehr verschieden: In Südkorea war die Regierung in einer Weise willens und erpicht darauf, eine zentrale Funktion darin zu übernehmen, eine businessorientierte wirtschaftliche Entwicklung in Gang zu setzen, wie dies in Ghana nicht der Fall war. Drittens machten zumindest in den frühen Phasen der koreanischen Entwicklung die engen Beziehungen, welche die koreanische Wirtschaft einerseits mit Japan und andererseits mit den USA unterhielt, einen wichtigen Unterschied aus. Viertens – und dies ist vielleicht der wichtigste Unterschied – hatte Südkorea in den 1960er Jahren eine wesentlich höhere Alphabetisierungsrate und ein wesentlich weiter entwickeltes Schulsystem als Ghana. Die Veränderungen in Korea waren nach dem Zweiten Welt-

krieg initiiert worden, und zwar größtenteils durch eine resolute Politik der öffentlichen Hand, und dies kann nicht einfach als Ausdruck alter koreanischer Kultur gedeutet werden (McGinn et al. 1980).

Auf Basis dieser knappen Betrachtung scheinen weder ein Kulturtriumphalismus zugunsten koreanischer Kultur noch ein grundlegender Pessimismus mit Blick auf Ghanas Zukunft, wie eine kulturdeterministische Perspektive sie suggerieren würde, gerechtfertigt. Weder das eine noch das andere kann von dem vorschnellen und analytisch dürftigen Vergleich oben abgeleitet werden, der die heroischen Diagnosen begleitete. Vielmehr stützte sich Südkorea keineswegs nur auf seine traditionelle Kultur. Seit den 1940er Jahren zog es bewusst Lehren aus den Erfahrungen anderer Länder, um mit öffentlicher Politik seine rückständige Schulbildung voranzubringen.

Und das Land lernt und profitiert bis heute von Erfahrungen aus aller Welt. Manches Mal stammten die Lektionen eher aus der Erfahrung von Fehlschlägen statt aus der des Erfolgs. So brachte die Ostasien-Krise, die Südkorea neben anderen Ländern der Region überrannte, einen Teil der Strafe dafür mit sich, dass das Land kein vollständig funktionierendes demokratisches System hatte. Als sich Korea noch auf dem aufsteigenden Ast befand, mag die Stimme, welche die Demokratie den Benachteiligten gibt, nicht direkt vermisst worden sein. Doch als die wirtschaftliche Krise kam – und die Länder, wie sie es in einer solchen Krise typischerweise tun, jedes für sich allein stürzte, – fehlte den neuen Armen die Stimme, welche die Demokratie ihnen gegeben hätte, um zu protestieren und wirtschaftliche Entschädigungen zu fordern. Zusammen mit der Einsicht, dass Abschwungrisiken und ökonomische Sicherheit aufmerksam zu beachten sind, wurde auch das wesentlich größere Thema, die Demokratie selbst, zu einem vorherrschenden Fokus in der Politik der Wirtschaftskrise. Während dies in den Ländern stattfand, die von der Krise betroffen waren – Südkorea, Indonesien, Thailand und andere – konnte hieraus auch weltweit eine Lehre gezogen werden, nämlich mit Blick auf den spezifischen Anteil, den Demokratie an der Hilfe für die Opfer der Katastrophe hat, und der Bedarf, nicht nur über „Wachstum mit Gleichheit“ (das alte koreanische Motto), sondern auch über „Abschwung in Sicherheit“ nachzudenken (Sen 1999).

In ähnlicher Weise ist auch die kulturalistische Schwarzmalerei in Bezug auf die Entwicklungsaussichten in Ghana und anderen Ländern schlichtweg ein vorschneller Pessimismus mit geringer empirischer Fundierung. Dabei wird, um hier nur einen Punkt zu nennen, nicht beachtet, wie schnell viele Länder – einschließlich Südkorea – sich verändert haben, statt in bestimmten

kulturellen Traditionen verankert zu bleiben. Missdeutete Viertelwahrheiten können fürchterlich irreführend sein.

Nun hat es schon verschiedene frühere kulturdeterministische Versuche gegeben, wirtschaftliche Entwicklung zu erklären. So hat vor einem Jahrhundert der große Soziologe Max Weber (1930) eine wichtige These hinsichtlich der entscheidenden Rolle von protestantischer (insbesondere calvinistischer) Ethik in der erfolgreichen Entwicklung der kapitalistischen Wirtschaft entwickelt. Die Webersche Analyse der Rolle von Kultur bei der Entstehung des Kapitalismus stützte sich dabei auf die Welt, wie sie Weber im späten 19. Jahrhundert beobachtet hatte.¹⁷ Diese Analyse ist von besonderem dialektischem Interesse in der heutigen Welt, und zwar insbesondere im Lichte des jüngsten Erfolgs von Marktwirtschaften in nicht-protestantischen und selbst in nicht-christlichen Gesellschaften.

Max Weber vertrat sehr deutlich die Auffassung, dass der Konfuzianismus für eine dynamische industrialisierte Wirtschaft ungeeignet sei. „Die calvinistische Ethik“, so fasst Anthony Giddens Weber zusammen, „führte einen Aktivismus in das Verhältnis des Gläubigen zu weltlichen Angelegenheiten, einen Drang zur Meisterschaft in einem Streben nach Rechtschaffenheit vor den Augen Gottes ein, die alles in allem im Konfuzianismus fehlen“, und fügt hinzu: „Konfuzianische Werte hingegen fördern ein solches rationales instrumentelles Denken nicht.“¹⁸ In scharfem Gegensatz zu dieser Sichtweise behaupten viele Autoren im heutigen Asien das Gegenteil, nämlich dass, wie die Leistungen der ostasiatischen Ökonomien belegen würden, die konfuzianische Ethik besonders geeignet sei für industriellen und wirtschaftlichen Fortschritt. Es gibt tatsächlich verschiedene Theorien, die in der lokalen Kultur eine Erklärung für die hohen Leistungen dieser Ökonomien suchen. Michio Morishima, ein hervorragender Ökonom, hat die Wurzeln des „Japanischen Ethos“ auf die besondere Geschichte des japanischen Feudalsystems zurückgeführt; Ronald Dore, ein großer Soziologe, hat den Beitrag der konfuzianischen Ethik betont; Eiko Ikegami, ein brillanter junger japanischer Historiker, hat den Einfluss des „Ehrencode der Samurai“ untersucht.¹⁹

¹⁷ Vgl. jedoch die wirkungsvolle Kritik von Goody (1996) an dieser Geschichtsauffassung.

¹⁸ Giddens in seiner Einleitung zu Weber (1930: xvi). Vgl. außerdem Weber (1951).

¹⁹ Vgl. Morishima (1982), Dore (1987) und Ikegami (1995) neben weiteren Untersuchungen der kulturellen Aspekte des japanischen Wirtschaftserfolgs.

Wir können vieles von diesen Theorien lernen, und die empirischen Verbindungen, die sie dargestellt haben, sind aufschlussreich. Und doch ist es ebenso bemerkenswert, wie die spezifischen Aspekte dieser kulturalistischen Erklärungen, die sich auf Beobachtungen der Vergangenheit stützen, im Lichte späterer Erfahrungen oft fehlgehen. Kulturdeterministische Theorien haben oft einen Schritt hinter der gegenwärtigen Welt zurückgelegt. In eben jener Zeit, als Max Webers Privilegieren der „Protestantischen Ethik“ (aufgrund der Erfahrung des 19. Jh.s) weitgehend anerkannt wurde, begannen viele der katholischen Länder, einschließlich Frankreich und Italien schneller zu wachsen als die protestantischen Länder England und Deutschland. Die These musste also verändert werden, und als privilegierte Kultur wurde nun, statt speziell der protestantischen, allgemeiner die christliche und westliche angesehen.

Doch als dann die eurozentrische Sichtweise auf die Kultur von Entwicklung etabliert war, war es Japan, das wesentlich schneller wuchs als der Westen. Also musste Japan in die privilegierte Gruppe eingeschlossen werden und es kam zu wertvollen Arbeiten über die Bedeutung des japanischen Ethos, der Samurai-Kultur etc. Doch sobald man die Besonderheit Japans verstanden hatte, waren es die ostasiatischen Ökonomien, die sehr schnell wuchsen, und so wurde es notwendig, die Theorie von der Besonderheit Japans auszudehnen, um den weiteren Bereich der konfuzianischen Ethik und eine weiträumige Tradition einzuschließen, die recht unscharf mit dem Begriff der ‚asiatischen Werte‘ beschrieben wird. Als wiederum die ‚konfuzianische‘ Theorie wohl etabliert war, hatte Thailand – ein buddhistisches Land – die weltweit am schnellsten wachsende Wirtschaft. Und auch die Kulturen von Japan, Korea, China und Taiwan sind ihrerseits in vielerlei Hinsicht vom Buddhismus beeinflusst. Die großen kulturalistischen Theorien neigen offenbar eher dazu, einen Schritt hinter der Praxis herzustapfen, statt als großartiges Prognosewerkzeug zu dienen.

Nun ist diese Feststellung nicht notwendig als Blamage zu sehen, denn von dem vertieften Verständnis kultureller Verknüpfungen, das diese spezialisierten Studien hervorgebracht haben, haben wir viel gelernt. Versuche jedoch, Kultur als singuläre, feststehende und unabhängige Ursache von Entwicklung zu verstehen, haben nicht funktioniert und hätten auch nicht funktionieren können.

Ziehen wir zur Illustration nochmals Korea heran, das oft als essentielle Versinnbildlichung der Macht von ‚asiatischen Werten‘ und der Bedeutung konfuzianischer Ethik für die industrielle Entwicklung gesehen wird. Zwar

hatte der Konfuzianismus in diesem Land besonderen kulturellen Einfluss, doch gab es viele verschiedene Interpretationen des Konfuzianismus. So haben beispielsweise die „neo-konfuzianischen Literati“ (die Sarim) die früheren Lesarten des Konfuzianismus hinterfragt, und es wurden zwischen den verschiedenen Lagern intensive Auslegungskontroversen geführt. Neo-Konfuzianer unterscheiden sich ihrerseits wiederum in verschiedene Schulen, entlang verschiedener Unterteilungslinien, einschließlich der klassischen chinesischen Unterscheidung zwischen *li* und *ch'i* (die, soweit ich das sehe, in Korea *i* und *ki* heißen). Im 17. und 18. Jahrhundert gab es zwischen der „alten Doktrin“ (Noron), die von Song Si-Yol angeführt wurde, und der „jungen Doktrin“ (Soron), geführt von Yun Chung, einen Wettstreit, der sich teilweise auf die verschiedenen Sichtweisen auf gutes Benehmen und auf gute gesellschaftliche Arrangements bezog. Der Konfuzianismus spricht nicht in nur einer Stimme, und die besondere Betonung von *li* (oder, in Korea, *i*) in den autoritären Interpretationen des Konfuzius ist keineswegs die einzige, die Anhängerschaft erlangt.

Es gibt auch andere Einflüsse als den Konfuzianismus. Wie bereits erwähnt, stellte in Korea – wie in China und Japan – auch der Buddhismus eine wichtige gesellschaftliche Kraft dar. Seit dem siebten Jahrhundert, als der Buddhismus Staatsreligion wurde, hat er zwar politische Auf- und Abschwünge erlebt, war jedoch in diesem Lande durchgängig kulturell präsent. Auch das Christentum hat eine große Präsenz in Korea gehabt und seit dem 18. Jahrhundert zeigen sich laufend intellektuelle Dispute zwischen dem Credo des so genannten westlichen Lernens, das zusammen mit anderen Kritikern (wie z. B. die individualistische Doktrin der Wang-Yang-Ming-Schule im Neo-Konfuzianismus) die konfuzianischen Orthodoxie in Frage stellte, und verschiedenen Theorien des Buddhismus. Der Reichtum und die Vielfalt der kulturellen Vergangenheit Koreas können nicht auf eine einfache kulturdeterministische Geschichte reduziert werden, die um eine vorgeblich homogene konfuzianische Ethik oder um die allumfassende Rolle von ungenügend bestimmten ‚asiatischen Werten‘ herum geflochten wird (Han 1971; Henthorn 1971; Lee 1984).

Interdependenz und Lernen

Während nun Kultur nicht losgelöst von anderen sozialen Einflüssen wirkt, kann sie jedoch durchaus – wenn wir sie denn im Zusammenhang sehen – ausgesprochen hilfreich sein, um unser Verständnis der Welt zu erhellen,

und zwar einschließlich des Vorgangs gesellschaftlicher Entwicklung und der Beschaffenheit unserer Identität. Ich möchte hierzu nochmals Bezug nehmen auf Südkorea, eine Gesellschaft, die im Vergleich zu Ghana in den 1960ern – als sich in den Augen Huntingtons die beiden Volkswirtschaften relativ ähnlich waren – eine höhere Alphabetisierungsrate hatte und wesentlich gebildeter war. Wie bereits erwähnt, war dieser Unterschied im Wesentlichen ein Ergebnis öffentlicher Maßnahmen, die Südkorea nach dem Zweiten Weltkrieg verfolgt hatte.

Dabei waren die bildungspolitischen Maßnahmen nach dem Weltkrieg sicher auch von vorgängigen kulturellen Merkmalen beeinflusst. Es wäre überraschend, wenn es eine solche Verbindung nicht gegeben hätte. So wie Erziehung und Bildung die Kultur prägen, so wirkt sich im Rahmen eines wechselseitigen Verhältnisses auch die bestehende Kultur auf die Bildungspolitik aus. Es ist beispielsweise bemerkenswert, dass nahezu jedes Land mit einer starken Präsenz buddhistischer Tradition dazu tendiert hat, mit einem gewissen Eifer ein weit verbreitetes Schulwesen und Grundbildung zu verfolgen. Dies trifft nicht nur auf Japan und Korea, sondern auch auf China, Thailand und Sri Lanka zu. Selbst das verarmte Burma, ein Land mit furchtbarer politischer Unterdrückung und sozialer Vernachlässigung, hat eine höhere Alphabetisierungsrate als seine Nachbarn auf dem Subkontinent. Betrachtet man dies in einem weiteren Rahmen, so liegt darin sicherlich etwas, das weiter zu untersuchen wäre und von dem zu lernen ist.²⁰

Gleichwohl ist es wichtig, den interaktiven Charakter jenes Prozesses zu sehen, in dem der Kontakt mit anderen Ländern und das Wissen um deren Erfahrungen bedeutende praktische Wirkung haben kann. So gibt es zahlreiche Belege dafür, dass Korea, als es sich zum Ende des Zweiten Weltkriegs entschied, die schulische Erziehung voranzutreiben, nicht nur von seinem kulturellen Interesse an Bildung beeinflusst war, sondern auch von einem neuen Verständnis der Rolle und Bedeutung von Bildung; ein Verständnis, das auf den Erfahrungen von Japan und den westlichen Ländern einschließlich der Vereinigten Staaten beruhte (Lee 1984, McGinn et al. 1980).

²⁰ Vor dem Hintergrund der großen Bedeutung, die im Buddhismus der Fähigkeit der Menschen beigemessen wird, religiöse und philosophische Diskurse zu lesen, gibt es hier sogar eine *prima facie* motivationale Verbindung, die kritisch untersucht und auf ihre Stichhaltigkeit hin geprüft werden kann. Tatsächlich war eine Kritik Buddhas am Hinduismus seinerzeit, dass die Schriften in Sanskrit verfasst und damit den einfachen Leuten in Indien unzugänglich seien.

Eine ähnliche, frühere Form dieses interaktiven Prozesses findet sich in Japans eigener Geschichte der bildungspolitischen Entwicklung. Als Japan aus seiner Isolation gegenüber dem Rest der Welt – die es sich im 17. Jahrhundert unter dem Tokugawa-Regime selbst auferlegt hatte – wieder heraustrat, hatte es bereits ein relativ weit entwickeltes Schulsystem, wozu sein traditionelles Interesse an Bildung in bedeutendem Maße beigetragen hatte. Zur Zeit der Meiji-Restauration im Jahr 1868 hatte Japan sogar eine höhere Alphabetisierungsrate als Europa, und das, obwohl es wirtschaftlich wenig entwickelt war. Und doch war die Bildung in Japan (wie auch in Europa) immer noch niedrig, und, was von ebenso großer Bedeutung ist, das japanische Bildungssystem war weitgehend getrennt vom Wissen und Lernen des sich industrialisierenden Westens.²¹ Als Kommodore Matthew Perry 1852 mit neu entwickelten, schwarzen Rauch ausstoßenden Dampfbooten in die Bucht von Edo einlief, waren die Japaner nicht nur beeindruckt (und auch irgendwie erschrocken) sowie schließlich gezwungen, diplomatische und Handelsbeziehungen anzunehmen. Sie mussten auch ihre intellektuelle Isolation vom Rest der Welt überprüfen und neu bewerten. Dies trug zu jenem politischen Prozess bei, der zur Meiji-Restauration führte, und damit einhergehend kam Japan zu dem Entschluss, der Bildung ein neues Gesicht zu geben. In der so genannten Eides-Charta, die ebenfalls 1868 proklamiert wurde, wird nachdrücklich der Bedarf erklärt, „in der ganzen Welt nach Wissen zu suchen“ (Cummings 1980: 17).

Der drei Jahre später, nämlich 1872 erlassene Grundlegende Erziehungscodex legte in eindeutiger Weise die neue Ausrichtung der Erziehung fest: „In Zukunft soll es keine Gemeinschaft mit einer analphabetischen Familie, und keine Familie mit einem analphabetischen Mitglied mehr geben.“²² Kido Takayoshi, einer der einflussreichsten politischen Führer dieser Zeit, formulierte das grundlegende Problem mit großer Klarheit:

„Unsere Menschen sind keineswegs anders als die heutigen Amerikaner oder Europäer; es ist alles nur einer Sache der Bildung – oder des Mangels an ihr.“²³

Dies war die Herausforderung, der sich Japan mit Entschlossenheit stellte, und die Dinge entwickelten sich rasch vorwärts.

Zwischen 1906 und 1911 verschlang die Erziehung, auf Japan insgesamt gerechnet, 43 % der städtischen und dörflichen Haushaltsbudgets (Gluck

²¹ Vgl. beispielsweise Cummings (1980, Kapitel 2).

²² Vgl. Passin (1965: 209-211) sowie Cummnigs (1980: 17).

²³ Zitiert nach Kumon/Rosovsky (1992: 330).

1985). Im Jahr 1906 stellten die Rekrutierungsoffiziere der Armee fest, dass es – im Gegensatz zum späten 19. Jahrhundert – kaum noch analphabetische Rekruten gab. Im Jahr 1910 wurde gemeldet, dass Japan allgemeinen, vollständigen Unterrichtsbesuch in Grundschulen verzeichnete. 1913 war Japan, obschon weiterhin wirtschaftlich arm und unterentwickelt, zu einem der weltweit größten Hersteller von Büchern geworden – es produzierte mehr Bücher als England und sogar mehr als doppelt so viele wie die Vereinigten Staaten. Tatsächlich war die japanische wirtschaftliche Entwicklung in ihrer Gesamtheit zu einem großen Teil angetrieben von der Förderung menschlicher Fähigkeiten, was Bildung und Ausbildung einschloss, und dies wurde wiederum vorangetrieben sowohl durch öffentliche Maßnahmen als auch durch ein förderliches kulturelles Ambiente (zwei Faktoren, die miteinander interagierten). Um zu verstehen, wie Japan die Grundlagen für seine spektakuläre wirtschaftliche und soziale Entwicklung legte, sind die Dynamiken von Assoziierungsverhältnissen außergewöhnlich wichtig.

Um diesen Faden weiter zu spinnen: Japan hat nicht nur gelernt, sondern war seinerseits ein bedeutender Lehrer. Die Entwicklungsbemühungen in ost- und südasiatischen Ländern waren tiefgehend beeinflusst von der Erfahrung Japans mit dem Ausbau seiner Bildungspolitik und seinem offenkundigen Erfolg in der Transformation von Gesellschaft und Wirtschaft.²⁴ Darin liegt ein Fundus kultureller und ökonomischer Weisheit, aus dem die Welt mit Blick auf Entwicklung ihre Lektionen ziehen kann. So mag Indien heute technologisch und selbst ökonomisch wesentlich fortschrittlicher sein als Japan zur Meiji-Zeit, doch zahlt es einen ausgesprochen hohen Preis dafür, dass es die kulturellen Lektionen hinsichtlich der entscheidenden Bedeutung von Grundbildung, die sich im ökonomisch armen und politisch primitiven Japan der Meiji als so grundlegend erwiesen, ignoriert hat (Drèze/Sen 1995, 2002).

Es ist also eine unserem Verständnis hilfreiche Perspektive, kulturelle Austauschbeziehungen in einem weiteren Rahmen zu berücksichtigen. Diese Perspektive steht im Gegensatz dazu, Kultur ganz zu vernachlässigen (wie es manche ökonomische Modelle tun) sowie im Gegensatz dazu, Kultur in einem statischen und isolierten Verständnis allem anderen voranzustellen (wie es in manchen Gesellschaftsmodellen des Kulturdeterminismus der Fall ist). Wir müssen über diese beiden Herangehensweisen hinausgehen und die Rolle der Kultur mit anderen Aspekten unseres Lebens *integrieren*.

²⁴ Die Rolle der Bildung in der wirtschaftlichen Entwicklung in Ost- und Südostasien wird ausführlich in Weltbank (1993) diskutiert.

Kulturelle Globalisierung

Ich wende mich nun einem Gesichtspunkt zu, der zum bisher Gesagten im Gegensatz zu stehen scheint. Denn es könnte gefragt werden, ob ich, indem ich so die Interaktion zwischen Ländern und den positiven Einfluss des Lernens von Anderswo anpreise, nicht die Gefahr übersehe, die die globalen Vernetzungen für die Unversehrtheit und den Fortbestand lokaler Kulturen darstellen. In einer Welt, die derart vom 'Imperialismus' der Kultur westlicher Metropolen beherrscht ist, müsste es doch wohl – so könnte man argumentieren – dringlicher sein, Widerstandsfähigkeit zu stärken statt globale Einflüsse zu begrüßen.

Zunächst ist festzustellen, dass hier kein Widerspruch vorliegt. Von Anderswo zu lernen beinhaltet Freiheit und Urteilsfähigkeit und nicht, ohne eigene Wahl und ohne Spielraum für das eigene, willentliche Handeln von externen Einflüssen überrannt und beherrscht zu werden. Die Bedrohung, von der überlegenen Marktmacht eines reichen Westens überwältigt zu werden, der in asymmetrischer Weise Einfluss auf nahezu alle Medien ausübt, stellt eine gänzlich andere Art von Problem dar. Insbesondere widerspricht es in keiner Weise der Wichtigkeit des Lernens von Anderswo.

Doch wie soll man nun globale kulturelle Eingriffe als Bedrohung lokaler Kulturen einschätzen? Zwei Probleme verdienen hier besondere Beachtung. Das erste betrifft das Wesen der Marktkultur allgemein, da diese zentraler Bestandteil wirtschaftlicher Globalisierung ist. Jene, die Werte und Prioritäten einer marktorientierten Kultur als vulgär und als Verarmung ansehen (wobei viele, die diese Position einnehmen, selbst zum Westen gehören), halten wirtschaftliche Globalisierung im Allgemeinen bereits auf einer sehr grundlegenden Ebene für verwerflich.²⁵ Das zweite Problem besteht in der asymmetrischen Verteilung von Macht zwischen dem Westen und anderen Ländern sowie in der Möglichkeit, dass diese Asymmetrie zur Zerstörung lokaler Kulturen führen kann – ein Verlust, der nichtwestliche Gesellschaften kulturell verarmen lassen könnte. Vor dem Hintergrund eines beständigen kulturellen Bombardements, das tendenziell – über MTV bis hin zu Kentucky Fried Chicken – von westlichen Metropolen kommt,

²⁵ Vgl. die verschiedenen, in unterschiedliche Richtungen argumentierenden Untersuchungen marktorientierter Kulturen von Hirschman (1977, 1982), Brittan/Hamlin (1995), Griffin (1996), Klammer (1996), Appadurai (1996), Bowles (1998), Cowen (1998, 2002), Landes (1998), UNESCO (1998, 2000), Arizpe (2000), Blau (2001a) und Throsby (2001).

bestehen genuine Ängste, dass indigene Traditionen in diesem grellen Spektakel untergehen.

In der sich globalisierenden Welt von heute sind Bedrohungen indigener Kulturen in erheblichem Maße unausweichlich. Und es ist nicht einfach, dieses Problem dadurch zu lösen, dass man die Globalisierung des Handels unterbindet, da den Kräften des wirtschaftlichen Austauschs und der Arbeitsteilung in einer interagierenden Welt schwer zu widerstehen ist. Natürlich bringt Globalisierung auch andere Probleme mit sich, und ihre Verteilungswirkungen haben in der letzten Zeit viel Kritik erfahren. Auf der anderen Seite ist schwer zu widerlegen, dass globaler Handel, wie Adam Smith es voraussah, für die jeweiligen Nationen großen ökonomischen Wohlstand mit sich bringen kann. Die Herausforderung liegt darin, die Vorteile der Globalisierung auf einer gleichmäßiger verteilten Grundlage zu erlangen. Während wir uns nun mit dieser in erster Linie ökonomischen Frage hier nicht weiter zu befassen brauchen (ich habe sie an anderer Stelle zu erörtern versucht, insbesondere in Sen 1999), ist mit ihr auch eine Frage im Bereich der Kultur verbunden: die Frage nämlich, wie die realen Optionen – die substantiellen Freiheiten – die Menschen haben, vergrößert werden können, indem jene kulturellen Traditionen, die sie möglicherweise erhalten wollen, unterstützt werden. Dies muss in jeglicher Bemühung um Entwicklung, die für die Lebensweise der Menschen radikalen Wandel mit sich bringt, zwangsläufig ein wichtiges Anliegen sein.

Eine angemessene Antwort auf das Problem der Asymmetrie muss sogar gerade darin bestehen, die Möglichkeiten lokaler Kulturen zu verbessern, sich gegen eine übermächtige Invasion zu behaupten. Wenn etwa aufgrund einer größeren Kontrolle über die Medien Importe aus dem Ausland dominieren, so muss eine dem entgegenwirkende Maßnahme sicherlich den Ausbau der Möglichkeiten einschließen, welche eine lokale Kultur hat, um ihre eigenen Waren – vor Ort, aber auch darüber hinaus – darzubieten. Im Gegensatz zu der – ausgesprochen negativen – Versuchung, fremde Einflüsse auszusperren, stellt dies eine positive Antwort dar.

Letztlich jedoch muss hinsichtlich beider Probleme die Demokratie das ausschlaggebende Kriterium sein. Ein übergreifender Wert muss die Notwendigkeit partizipativer Entscheidungen darüber sein, in welcher Art von Gesellschaft die Menschen leben wollen – Entscheidungen basierend auf offener Debatte und mit angemessenem Raum für die Artikulation von Minderheitspositionen. Wir können nicht auf der einen Seite Demokratie wollen und dann auf der anderen Seite aus traditionalistischen Gründen

bestimmte Wahlentscheidungen aufgrund ihres ‚Fremdseins‘ (und ungeachtet dessen, was die Menschen selbst in informierter, reflektierter Weise zu wählen sich entschieden haben) ausschließen. Demokratie passt nicht damit zusammen, dass bestimmte Optionen der Bürger von politischen Autoritäten, einer religiösen Führungsschicht oder auch großen Geschmackswächtern einfach ausgeschlossen werden, ganz gleich, wie unziemlich diese die neuen Vorlieben finden mögen. Lokale Kultur mag also tatsächlich positiven Beistand benötigen, um auf Augenhöhe konkurrieren zu können, und es mag Teil der befähigenden Funktion einer demokratischen Gesellschaft sein, Minderheiten in ihren Vorlieben zu unterstützen gegenüber fremder Bedrängung. Doch ein Verbot fremder kultureller Einflüsse ist unvereinbar mit einem Bekenntnis zu Demokratie und Freiheit.

Verbunden mit dieser Frage ist weiterhin ein subtilerer Sachverhalt, der über die unmittelbare Besorgnis wegen eines Bombardements mit westlicher Massenkultur hinausführt. Dieser betrifft die Art und Weise, wie wir uns selbst in der Welt sehen – in einer Welt, die von westlicher Macht und Überlegenheit beherrscht wird. Diese Asymmetrie kann in einem dialektischen Vorgang zu einer starken Neigung führen, sich auf aggressive Weise kulturell ‚lokal‘ zu verhalten, als eine Art ‚unerschrockener Widerstand‘ gegen westliche Dominanz. In einem bedeutenden Artikel mit dem Titel „What is a Muslim?“ hat Akeel Bilgrami (1995) die Position vertreten, dass derart konfrontative Verhältnisse Menschen oft dazu bringen, sich selbst als ‚die Anderen‘ zu verstehen – ihre Identität also als ausdrücklich verschieden von der westlicher Menschen zu definieren. Etwas von diesem ‚Anderssein‘ findet sich etwa in dem Aufkommen zahlreicher Selbstdefinitionen, die kulturellen oder politischen Nationalismus sowie religiöse Selbstbehauptung oder gar Fundamentalismus charakterisieren. Obwohl diese Entwicklungen aggressiv antiwestlich sind, sind sie in Wirklichkeit in hohem Maße von diesem Fremden abhängig – in negativer, konträrer Form. Doch sich selbst als ‚den Anderen‘ zu verstehen, wird der eigenen freien und willentlichen Handlungsfähigkeit wohl kaum gerecht.²⁶ Dieses Problem muss seinerseits, wenn den Werten und der Praxis der Demokratie Priorität eingeräumt werden soll, im Einklang mit diesen angegangen werden. Die ‚Lösung‘ für das Problem, das Bilgrami diagnostiziert, kann gewiss nicht darin bestehen, partikuläre Auffassungen zu verbieten, sondern nur in öffentlichen Diskussionen, in denen die potentielle Entfremdung von seiner eigenen Handlungsautonomie näher beleuchtet und geklärt wird.

²⁶ Vgl. zu einem damit verwandten Thema im Kontext indischer Identität Sen (1997).

Schließlich sollte ich eine besondere Besorgnis erwähnen, die ich bisher noch nicht diskutiert habe. Diese rührt von dem – oft impliziten – Glauben, dass jedes Land oder Kollektiv bei ‚seiner eigenen Kultur‘ bleiben sollte, ganz gleich wie sehr die Menschen sich zu ‚fremden Kulturen‘ hingezogen fühlen. Diese fundamentalistische Position schließt allerdings die Notwendigkeit ein, nicht nur den Import von McDonald’s und von Schönheitswettbewerben in nichtwestliche Länder abzulehnen, sondern auch den dortigen Genuss von Shakespeare, Ballet oder auch Cricket. Eine solche ausgesprochen konservative Position muss, wie offensichtlich ist, in einer Spannung stehen zur Bedeutung und Akzeptanz demokratischer Entscheidungen, und es bedarf keiner Wiederholung dessen, was hier bereits zum Konflikt zwischen Demokratie und der willkürlichen Privilegierung bestimmter Praktiken gesagt wurde. Doch ist mit dieser Position darüber hinaus ein philosophisches Problem verbunden, nämlich jenes des ‚Labelings‘ von Kulturen, wovon der Dichter Rabindranath Tagore gewarnt hat.

Dies betrifft die Frage, ob die Kultur eines Menschen über die geographische Herkunft einer Praxis zu bestimmen ist, oder nicht vielmehr über deren tatsächliche Anwendung sowie die Freude daran. Tagore (1928) führt sein Argument gegen ein regionales Labeling mit großem Nachdruck:

„Whatever we understand and enjoy in human products instantly becomes ours, wherever they might have their origin. I am proud of my humanity when I can acknowledge the poets and artists of other countries as my own. Let me feel with unalloyed gladness that all the great glories of man are mine.”

Die Kriterien des Verstehens und der Bewertung sind wichtig, doch hat – wie Tagore zutreffend bemerkte – der Ort des Ursprungs kein Recht, uns von dem zu entfremden, woran wir Freude empfinden und das wertzuschätzen wir Grund haben. Kultur ist letztlich mehr als nur Geographie.

Abschließende Bemerkungen

Ich habe hier erstens versucht zu erörtern, wie Kultur – in vielerlei Weise – mit Entwicklung interagiert. In die Bestimmung dessen, wie Kultur Entwicklung beeinflusst (oder auch nicht), sind komplexe erkenntnistheoretische, ethische und politische Aspekte involviert. Hier wurden einige spezifische Verbindungslinien identifiziert, insbesondere in Bezug auf die Erfordernisse von Bewertungen und politischen Maßnahmen.

Zweitens kann die Anerkennung der Bedeutung von Kultur nicht ohne Weiteres in vorgefertigte Theorien kultureller Verursachung übersetzt werden. Es ist ganz offensichtlich allzu einfach, ‚vom Regen‘ der Vernachlässigung von Kultur ‚in die Traufe‘ eines kruden Kulturdeterminismus zu fallen. Letzteres hat in der Vergangenheit viel Leid hervorgerufen (und sogar politische Tyrannei und gesellschaftliche Diskriminierung gefördert) und ist nach wie vor eine Quelle der Verwirrung, die politische Urteile und Maßnahmen in der gegenwärtigen Welt ernsthaft irreführen kann.

Drittens benötigen wir keine Privilegierung von Kultur als etwas, das ganz für sich allein funktionieren würde, sondern die Integration von Kultur in ein größeres Bild, in dem Kultur, in dynamischer und interaktiver Weise verstanden, einen wichtigen Einfluss neben vielen anderen darstellt. Versuche einer solchen Integration müssen ein besonderes Augenmerk haben auf die Heterogenität einer jeweiligen breit definierten Kultur, auf die Interdependenz zwischen verschiedenen Kulturen sowie auf das pulsierende Wesen kultureller Evolution.

In der vorliegenden Untersuchung hat viertens zwar ein starker Fokus auf dem positiven Beitrag gelegen, den kulturelle Einflüsse über Grenzen hinweg haben können. Doch habe ich auch die kulturellen Herausforderungen erörtert, die von globalen Machtasymmetrien hervorgerufen werden. Es gibt gute Argumente dafür, sich von diesen Asymmetrien nicht überwältigen zu lassen – weder in der Form eines unterwürfigen Bittens, noch in der dialektischen, negativen Form, die darin besteht, sich als die (gegenüber ‚dem Westen‘) ‚Anderen‘ neu zu definieren, und die einen seine eigene, unabhängige Identität verlieren lässt. Beiden dieser Reaktionen steht das Vertrauen auf freie und informierte Wahlhandlungen gegenüber, unterstützt durch öffentliche Debatten, kritische Hinterfragung und ein partizipatives politisches Umfeld.

Es gibt weder einen besonderen ‚Zwang‘, verschwindende Lebensstile zu erhalten, noch stattdessen den neuesten Moden aus dem Ausland zu folgen. Notwendig ist hingegen, dass die Menschen in der Lage sind, an gesellschaftlichen Entscheidungen hierüber teilzuhaben. Dies stellt einen weiteren Grund dafür dar, solchen elementaren Fähigkeiten wie Lesen und Schreiben (durch Grundbildung), der Möglichkeit, gut informiert und unterrichtet zu sein (durch freie Medien), sowie realistischen Chancen auf freie politische Teilhabe (durch Wahlen, Referenden und den allgemein Gebrauch bürgerlicher Rechte) entsprechende Bedeutung beizumessen. Eine kulturelle Demokratie bedarf institutioneller Voraussetzungen.

Mit einem Bekenntnis zur Demokratie ist es zwar vereinbar, lokalen Kulturen darin beizustehen, dass sie auf einer Ebene mit anderen konkurrieren können, doch unterstützt dies keineswegs eine willkürliche Unterdrückung von Optionen mit der Begründung, dass diese fremder Herkunft oder bereits a priori inakzeptabel seien. Der entscheidende Prüfstein ist die Freiheit der Bürger, ihre Handlungsfähigkeit frei ausüben und in informierter und partizipativer Weise entscheiden zu können. Kommt diesem grundlegenden Wert Priorität zu, so müssen andere Anliegen mit dessen Vorrangigkeit in Einklang gebracht werden.

Literatur

- Adorno, T.W. (1991):* The culture industry: Selected essays on mass culture, London.
- Akerlof, G (1984):* An economic theorist's book of tales, Cambridge.
- Akerlof, G./ Kranton, R (2000):* Economics and identity, in: Quarterly Journal of Economics 115, 715–53.
- Alkire, S. (2002a):* Conceptual framework for the commission on human security, Mimeo, World Bank, Washington DC.
- Alkire, S. (2002c):* Valuing freedoms: Sen's capability approach and poverty reduction, Oxford.
- Anti-Mafia Commission of the Italian Parliament (1993):* Economia e criminalità, Rom.
- Appadurai, A. (1986):* Introduction: Commodities and the politics of value, in: Ders. (Hg.): The social life of things: Commodities and the politics of value, Cambridge, 3-63.
- Appadurai, A. (1996):* Modernity at large: The cultural dimensions of globalization, Minneapolis.
- Appadurai, A. (2004):* The capacity to aspire: Culture and the terms of recognition, in: Rao, V./ Walton, M. (Hg.), 59-84.
- Appiah, K.A./ Gates, H. L. (1995):* Identities, Chicago.
- Arispe, L. (2000):* Cultural heritage and globalization, in: Avrami, E./ Mason, R./ de la Torre, M. (Hg.) Values and heritage conservation, Los Angeles, 32-37.
- Arispe, L. (2004):* The intellectual history of culture and development institutions, in Rao, V./ Walton, M. (Hg.), 163-184.

- Avrami, E./ Mason, R./ de la Torre, M. (Hg.) (2000):* Values and heritage conservation, Los Angeles.
- Basu, K. (1980):* Revealed preference of government, Cambridge.
- Basu, K. (1992):* Culture, the status of women and demographic behavior, Oxford.
- Baumol, W.J./ Bowen, W.G. (1966):* Performing arts: The economic dilemma, New York.
- Becker, G. (1996):* Accounting for tastes, Cambridge (MA).
- Ben-Ner, A./ Puterman, L. (Hg.) (1998):* Economics, values and organization, Cambridge.
- Bilgrami, A. (1995):* What is a Muslim? in: Appiah, A./ Gates, H.L. (Hg.), 198-219.
- Blau, J.R. (1993):* Social contracts and economic markets, New York.
- Blau, J.R. (2001a):* Bringing in codependence, in: Dies. (Hg.), 58-70.
- Blau, J.R. (Hg.) (2001b):* The Blackwell companion to sociology, Oxford.
- Blaug, M. (Hg.) (1976):* The economics of the arts: Selected readings, London.
- Boniface, P. (1995):* Managing quality cultural tourism, London.
- Bowles, S. (1998):* Endogenous preferences, the cultural consequences of markets and other economic institutions, in: *Journal of Economic Literature* 36, 75-111.
- Brittan, S./ Hamlin, A. (Hg.) (1995):* Market capitalism and moral values, Aldershot.
- Caves, R.E. (2000):* Creative industries, Cambridge (MA).
- Condorcet, M. (1795/1955):* Sketch for a historical picture of the progress of the human mind [Esquisse d'un tableau historique des progrès de l'esprit humain], übers. von J. Barraclough, London.
- Cowen, T. (1998):* In praise of commercial culture, Cambridge (MA).
- Cowen, T. (2002):* Creative destruction: How globalization is changing the world's cultures, Princeton.
- Cummings, W.K. (1980):* Education and equality in Japan, Princeton.
- Dasgupta, P./ Serageldin, I. (Hg.) (2000):* Social capital: A multifaceted perspective, Washington D.C.

- Dore, R. (1987):* Taking Japan seriously: A Confucian perspective on leading economic issues, Stanford.
- Douglas, M. (1973/1982):* Natural symbols: Explorations in cosmology, New York.
- Douglas, M. (1987):* How institutions think, London.
- Douglas, M. (1992):* Risk and blame: Essays in cultural theory, London.
- Drèze, J./ Sen, A.K. (1995):* India: Economic development and social opportunity, Oxford.
- Drèze, J./ Sen, A.K. (2002):* India: Development and participation, Delhi.
- Eagleton, T. (1995):* Heathcliff and the Great Hunger: Studies in Irish Culture, London.
- Eagleton T. (2000):* The idea of culture, Oxford.
- Eliot, T.S. (1948):* Notes on the definition of culture, London.
- Elster J. (Hg.) (1986):* Rational choice, Oxford.
- Frank, R.H. (1985):* Choosing the right pond: Human behavior and the quest for status, New York
- Frank, R.H. (1988):* Passions within reason: The strategic role of emotions, New York.
- Frey, B. (1997a):* The evaluation of cultural heritage: Some critical issues, in: Hutter, M./ Rizzo, I. (Hg.), 31-49.
- Frey, B. (1997b):* Not just for the money: An economic theory of personal motivation, Brookfield.
- Frey, B. (2000):* Arts and economics: Analysis and policy, Berlin.
- Fukuyama, F. (1995):* Trust: The social virtues and the creation of prosperity, London.
- Gluck, C. (1985):* Japan's modern myths: Ideology in the late Meiji period, Princeton.
- Goody, J. (1996):* The east in the west, Cambridge.
- Granovetter, M. (1985):* Economic action and social structure: The problem of embeddedness, in: *American Journal of Sociology* 91, 481-510.
- Greif, A. (1994a):* Contract enforceability and economic institutions in early trade: The Maghribi traders' coalition, in: *American Economic Review* 83, 525-48.

- Greif, A. (1994b):* Cultural beliefs and the organization of society: A historical and theoretical reflection on collectivist and individualist societies, in: *Journal of Political Economy* 102, 912–50.
- Griffin, K. (1996):* Studies in globalization and economic transitions, London.
- Griffin, K./ Knight, J. (Hg.) (1990):* Human development and the international development strategies for the 1990s, London.
- Han, W. (1971):* The history of Korea, übers. von K. Lee, Honolulu.
- Hausman, D./ McPherson, M.S. (1996):* Economic analysis and moral philosophy, Cambridge.
- Hentborn, W.E. (1971):* A history of Korea, New York.
- Herbert, D.T. (Hg.) (1995):* Heritage, tourism and society, London.
- Hirschman, A.O. (1977):* Passions and the interests: Political arguments for capitalism before its triumph, Princeton.
- Hirschman, A.O. (1982):* Shifting involvements, Princeton.
- Hume, D. (1777/1966):* An enquiry concerning the principles of morals, La Salle (IL).
- Huntington, S.P. (2000):* Foreword: Cultures count, in: Harrison, L.E./ Huntington, S. P. (Hg.) *Culture matters: How values shape human progress*, New York: xiii-xvi.
- Hutter, M./ Rızaoğlu, I. (Hg.) (1997):* Economic perspectives on cultural heritage, London.
- Ikegami, E. (1995):* The taming of the samurai: Honorific individualism and the making of modern Japan, Cambridge (MA).
- Inglehart, R. (1990):* Cultural shift in advanced industrial society, Princeton.
- Jessor, R./ Colby, A./ Shweder, R.A. (Hg.) (1996):* Ethnography and human development: Context and meaning in social inquiry, Chicago.
- Klamer, A. (Hg.) (1996):* The value of culture: On the relationship between economics and arts, Amsterdam.
- Kumon, S./ Rosovsky, H. (1992):* The political economy of Japan, vol. 3: Cultural and social dynamics, Stanford.
- Landes, D.S. (1998):* The wealth and poverty of nations: Why some are so rich and some are so poor, New York.
- Lee, K. (1984):* A new history of Korea, übers. von E.W. Wagner und E.J. Shultz, Seoul.

- Mansbridge, J. (1990):* Beyond self-interest, Chicago.
- Margolis, H. (1982):* Selfishness, altruism, and rationality, Cambridge.
- Marshall, A. (1891):* Principles of economics, London.
- McGinn, N./ Noel, F./ Sondgrass, D.R./ Kim, Y.B./ Kim, S./ Kim, Q. (1980):* Education and development in Korea, Cambridge (MA).
- Mill, J.S. (1859/1974):* On liberty, Harmondsworth.
- Mill, J.S. (1861/1962):* Utilitarianism, London.
- Morishima, M. (1982):* Why has Japan „succeeded“? Western technology and Japanese ethos, Cambridge.
- Mokyr, J. (1983):* Why Ireland starved: A quantitative and analytical history of the Irish economy, 1800–1850, London.
- Mosseto, G. (1993):* Aesthetics and economics, Dordrecht.
- North, D.C. (1981):* Structure and change in economic history, New York.
- North, D.C. (1990):* Institutions, institutional change and economic performance, Cambridge.
- Nussbaum, M.C. (1993):* Non-relative virtues: An Aristotelian approach, in: Dies./ Sen, A.K. (Hg.), 242-279.
- Nussbaum, M.C. (2000):* Women and human development, The capabilities approach, Cambridge.
- Nussbaum, M.C./ Glover, J. (Hg.) (1995):* Women, culture and development, Oxford.
- Nussbaum, M./, Sen, A.K. (Hg.) (1993):* The quality of life, Oxford.
- O Grada, C. (1989):* The great Irish famine, London.
- Osmani, S.R. (2001):* On Inequality, in: Blau, J.R. (Hg.), 143-160.
- Ostrom, E. (1990):* Governing the commons: The evolution of institutions for collective action, Cambridge.
- Ostrom, E. (1998):* The comparative study of public economies, Memphis.
- Passin, H. (1965):* Society and education in Japan, New York.
- Pattanaik, P. (1998):* Cultural indicators of well-being: Some conceptual issues, in: UNESCO Publishing (Hg.), Kapitel 19.
- Peacock, A./ Rizgo, I. (Hg.) (1994):* Cultural economics and cultural policies, Dordrecht.
- Peacock, A./ Weir, R. (1975):* The composer in the market place: An economic history, London.

- Platteau, J.-P. (2000):* Institutions, social norms and economic development, Amsterdam.
- Putnam, R. D. (1993):* The prosperous community: Social capital and public life, in: *American Prospect* 13, 35-42.
- Putnam, R.D./ Leonardi, R./ Nanetti, R.Y. (1993):* Making democracy work: Civic traditions in modern Italy, Princeton.
- Rao, V./ Walton, M. (Hg.) (2004):* Culture and public action: A cross-disciplinary dialogue on development policy, Stanford.
- Roberts, A. (1994):* Eminent Churchillians, London.
- Sen, A.K. (1973):* Behavior and the concept of preference, in: *Economica* 40, 241-59.
- Sen, A.K. (1982):* Choice, welfare and measurement, Oxford.
- Sen, A.K. (1984):* Resources, values and development, Oxford.
- Sen, A.K. (1985a):* Commodities and capabilities, Amsterdam.
- Sen, A.K. (1985b):* Well-being, agency and freedom. The Dewey Lectures 1984, in: *Journal of Philosophy* 82, 169-221.
- Sen, A.K. (1997):* Indian traditions and Western imagination, in: *Daedalus* 126: 1-26.
- Sen, A.K. (1999):* Development as freedom, New York.
- Sen, G./ Germain, A./ Chen, L. (Hg.) (1994):* Population policies reconsidered: Health, empowerment and rights, Cambridge (MA).
- Smith, A. (1776/1976):* An inquiry into the nature and causes of the wealth of nations, Oxford.
- Smith, A. (1790/1976):* The theory of moral sentiments, Oxford.
- Tagore, R. (1928):* Letters to a friend, with essays by C.F. Andrews, London.
- Throsby, D. (1994):* The production and consumption in the arts: A view of cultural economics, in: *Journal of Economic Literature* 32, 1-29.
- Throsby, D. (1999):* Cultural capital, in: *Journal of Cultural Economics* 23, 3-12.
- Throsby, D. (2001):* Economics and culture, Cambridge.
- Towse, R. (1993):* Singers in the marketplace: The economics of the singing profession, Oxford.
- Towse, R. (Hg.) (1997):* Cultural economics: The arts, the heritage and the media industry, Cheltenham.

UNESCO (*United Nations Educational Scientific and Cultural Organization*) (1998): World culture report: Culture, creativity and markets, Paris.

UNESCO (2000): World culture report No. 2, Paris.

Weber, M. (1930): The Protestant ethic and the spirit of capitalism, übers. von T. Parsons, London.

Weber, M. (1951): The religion of China, übers. u. hg. von H.H. Gerth, New York.

Wolfensohn, J.D (2000): Culture counts: Financing, resources, and the economics of culture in sustainable development, Washington D.C.

Woodham-Smith, C. (1962): The Great Hunger: Ireland 1845–9, London.

World Bank (1993): The East Asian miracle: Economic growth and public policy, New York.

Zamagni, S. (Hg.) (1993): Mercati illegali e mafie, Bologna.

Zamagni, S. (Hg.) (1995): The economics of altruism, Aldershot.

I.

Unternehmen als kulturelle und moralische Akteure

Strategische Unternehmenspolitik als Daseinsbewältigung. Grundzüge einer kulturalistischen Unternehmensethik wie Theorie der Unternehmung

REINHARD PFRIEM

„Die Kritik der Vernunft...wird zur Kritik der Kultur.“
(Ernst Cassirer)

„Es gibt gar keine moralischen Phänomene, sondern nur
eine moralische Ausdeutung von Phänomenen.“
(Friedrich W. Nietzsche)

1 Kultur ist en vogue – warum?

Mehr noch als zum Zeitpunkt der Veröffentlichung unserer Oldenburger Forschungsprogrammatik für eine kulturwissenschaftliche Theorie der Unternehmung (FUGO 2004) kann – jedenfalls für die sozial- und geisteswissenschaftlichen Diskurse – heute gesagt werden: Eine kulturalistische oder kulturwissenschaftliche Perspektive liegt im Trend.¹

Für eine so signifikante Entwicklung sollten sich Gründe angeben lassen, und in der Tat können einige identifiziert werden. Die kulturwissenschaftliche Perspektive stellt sich in absichtsvollen Widerspruch zu Verhaltenstheorien auf der individuellen und Systemtheorien auf der kollektiven Ebene, zu deren innerer Logik es gehört, mit sehr erklärungs mächtigen Ansprüchen daher zu kommen. Solche erklärungs mächtigen Ansprüche schienen über weite Strecken des 20. Jahrhunderts vernünftig zu sein, insofern (1) von einer gerichteten Dynamik gesellschaftlicher Entwicklung ausgegangen wurde und (2) erkenntnistheoretisch trotz aller Modifikationen durch Pop-

¹ Ein wichtiger Meilenstein gerade für die deutsche Diskussion war sicher Reckwitz (2000).

per u. a. die Suche nach der Wahrheit als das legitimste Ziel wissenschaftlicher Bemühungen betrachtet wurde.

Beides hat sich in den letzten ein bis zwei Jahrzehnten dramatisch verändert: Die Ökologiebewegung der 80er Jahre des 20. Jahrhunderts steht angefangen von ihren theoretischen Pionieren für den Bruch mit einem aus dem 18. Jahrhundert stammenden dreifachen Glauben: „an den unbegrenzten technischen Fortschritt, an das unbegrenzt mögliche Wirtschaftswachstum, und an die nicht, wie häufig gemeint, auf Bentham, sondern auf dessen schottischen Vorläufer Hutcheson zurückgehende ‘greatest happiness for the greatest number’ als Resultat des technisch-ökonomischen Wachstums“ (Pfriem 2006: 363).

In der Wissenschafts- und Erkenntnistheorie hat über vielfältige Interventionen und Positionen der Glaube an die Suche nach objektiven Wahrheiten abgenommen, und es haben sich mit durchaus unterschiedlichen Ausprägungen eher konstruktivistische Herangehensweisen durchgesetzt. Da der Verfasser dieses Textes der Ökonomik und im engeren Sinne der Betriebswirtschaftslehre angehört, darf der Hinweis nicht fehlen, dass in wirtschaftswissenschaftlichen Kontexten die kulturwissenschaftliche Perspektive dennoch nach wie vor einen Außenseiterstandpunkt verkörpert.²

Ungewissheit und Kontingenz sind von daher in der jüngeren Vergangenheit nicht zufällig zu Stichworten bzw. geistigen Orientierungspunkten wissenschaftlicher Debatten geworden. Im weiteren Verlauf dieses Textes wird sich noch zeigen, inwiefern das zu einer prächtigen Anschlussstelle für die bislang eher theoriearm betriebene betriebswirtschaftliche Teildisziplin des Strategischen Managements an elaborierte theoretische Diskurse wird. Hier soll zunächst die Verortung der kulturwissenschaftlichen Perspektive generell weiter spezifiziert und der Begründungsrahmen für die wachsende Bedeutung einer solchen Perspektive erweitert werden.

Ungewissheit und Kontingenz sind ja auch Schlüsselbegriffe in der von Niklas Luhmann begründeten soziologischen Systemtheorie, die in den wirtschafts- und sozialwissenschaftlichen Diskussionen während der letzten beiden Jahrzehnte insbesondere in Deutschland viel Zuspruch erfahren hat, durch ihren nüchternen (ernüchternden) Blick auf das Funktionieren von Organisationen speziell auch in Theorien der Organisationsberatung. Und doch wendet sich die kulturwissenschaftliche Perspektive geradezu pro-

² Das gilt für die Betriebs- wie Volkswirtschaftslehre, bemerkenswert zeitgleich zu unserem Oldenburger Band erschien für letztere Blümle/Goldschmidt (2004).

grammatisch gegen Typus und Kernaussagen der Luhmannschen Systemtheorie.

Man könnte formulieren, die kulturwissenschaftliche Perspektive sucht der angewachsenen Sehnsucht nach Wirklichkeitswissenschaft Ausdruck zu geben, in fundamentaler Kritik an dem zu hohen Abstraktionsniveau und dem zu geringen empirischen Gehalt, der neben anderen auch die Luhmannsche Systemtheorie fasziniert.³ Es geht um das Erschließen von Kontextualitäten, das ‚schmutzige‘ Zusammenwirken verschiedener Systeme und Faktoren⁴, die Wiedergewinnung der Gegenstände – ohne in Empirismus zu verfallen.⁵

Bezüglich der Gegenstände lässt sich weiter spezifizieren, dass die kulturwissenschaftliche Perspektive mit der negativen Diskriminierung weicher Faktoren (*soft facts*) aufräumt. Für viele wissenschaftliche Arbeiten nicht nur im naturwissenschaftlichen Felde, sondern etwa auch in dem der Wirtschaftswissenschaften, ist noch immer die Geschichte gültig, die der US-amerikanische Computerwissenschaftler Joseph Weizenbaum vor mehr als einem Vierteljahrhundert popularisierte: Die Geschichte von dem Mann, der unter einer Laterne nach seinem Schlüssel sucht, die Frage eines Passanten, wo er ihn denn verloren habe, mit dem Fingerzeig ins Dunkle beantwortet, und dann auf die irritierte Rückfrage, warum er dann unter der Laterne suche, zum Besten gibt, dort könne er besser sehen.

Diese Privilegierung der (wirklichen oder vermeintlichen) *hard facts* in der Wissenschaftsgeschichte des 20. Jahrhunderts hatte durch den erkenntnistheoretischen Glauben an die Identifizierbarkeit zeitlos-objektiver Wahrheiten immer kräftigen Rückenwind. Der bleibt allerdings inzwischen zunehmend aus. Umgekehrt sollen die Risiken, die mit einer kulturwissenschaftlichen Methodik angefangen von der Idee der „dichten Beschreibung“⁶ verbunden sind, keineswegs bagatellisiert werden. Der Frage nach der (eben nur nicht zu weit getriebenen) Verallgemeinerung und Verallgemeinerbarkeit wissenschaftlicher Erkenntnisse darf sich eine reflektierte kulturwissenschaftliche Perspektive auf keinen Fall entziehen.

³ Dieser Befund wird durch – dann reichlich deduktiv geratende – ‚Anwendungen‘ der Systemtheorie auf empirische Phänomene keineswegs außer kraft gesetzt.

⁴ In diesem Sinne absichtsvoll der Titel von Pfriem (2005a).

⁵ Die Schwierigkeiten, die der Philosophie der Umgang mit dem Status ihrer Gegenstände bereitet, hat jüngst Konersmann (2006) problematisiert.

⁶ So der klassische Titel von Geertz (1987).

Für den wissenschaftspolitischen Aufstieg kulturwissenschaftlicher Perspektiven gibt es einen weiteren Grund, der auf einem wichtigen Merkmal gesellschaftspraktischer Veränderungen in der Welt beruht, nicht zuletzt dessen, was wir mittlerweile als Globalisierung bezeichnen: das Phänomen interkultureller Vielfalt. „Der selbstverständliche, gelassene Umgang mit Diversität und die auf diese Diversität bezogene Kulturkenntnis bilden eine Basis, auf der alle stehen und mit deren Hilfe sich alle gegenseitig begreifen“ (Schulze 2006: 175). Als empirischer Befund scheint diese Formulierung Schulzes zwar deutlich zu zuversichtlich, aber gerade dadurch tritt ans Licht, dass die kulturwissenschaftliche Perspektive wesentlich auch mit Bildung zu tun hat: Um Vielfalt anerkennen zu können, muss man in der Lage sein, sie zu identifizieren.

Die kulturwissenschaftliche Perspektive beinhaltet noch einen weiteren wissenschaftlichen Vorteil, der bislang kaum erkannt zu sein scheint. Während sie gegenüber den Verhaltens- und Systemtheorien die subjektive Seite wieder ins rechte Licht setzt, insistiert sie gegenüber zu engen Handlungstheorien auf dem kollektiven Charakter vieler sozialer Phänomene. Damit richtet sie sich auch gegen den in den Wirtschafts- und Sozialwissenschaften immer noch stark verbreiteten methodologischen Individualismus,⁷ der zu der fixen Idee, soziales Verhalten vor allem über isolierbare individuelle Nutzenmaximierungskalküle erklären zu können, wesentlich beigetragen hat. Im Kontext einer moraltheoretischen Erörterung hat Priddat den Schein der Unbefangenheit des methodologischen Individualismus in Frage gestellt, „und zwar mit dem Argument, dass die Verantwortungskonstruktion für das Individuum selber bereits eine ethische Konstruktion ist“ (Priddat 2005: 18).

Insofern haben wir allen Grund, das vorangestellte Motto Ernst Cassirers ernst zu nehmen und vor allem nicht als gegen Vernunft gerichtet fehlzuinterpretieren. Es geht ‚nur‘ darum, die Vernunft aus ihrer zu engen westlich-abendländischen Verkopplung mit Rationalität, kalkulierendem Verstand, Effizienz und Effektivität etc. zu lösen.

⁷ Schumpeter wird wegen der Verwendung dieses Begriffs in seiner Habilitationsschrift von 1908 häufig als Quelle in Anspruch genommen und der Begriff als solcher gleich mit der Idee der Nutzenmaximierung in eins gesetzt, dabei aber unterschlagen, dass Schumpeter selbst diese Gleichsetzung gerade nicht vorgenommen hatte.

2 Die Sprengkraft der kulturalistischen Perspektive für den modernen Umgang mit Ethik

Konersmann markiert mit Blick auf Descartes in dem bereits erwähnten Text sehr präzise die Abhebung des westlich-abendländischen Denkens von seinen Gegenständen: „Die Geste des Cogito erneuert jenen bereits von Sokrates reklamierten philosophischen Heroismus, der nun in der äußersten Zuspitzung der egoistischen Reduktion zu einem Heroismus ohne Gegenstandswelt geworden ist, oder genauer: Dieser Heroismus erwächst nun gerade daraus, der Bindung an die Präsenz der Dinge entsagt zu haben.“ (Konersmann 2006: 51)

Ausgangspunkt einer heutigen kulturwissenschaftlichen Perspektive für den Ethik-Diskurs hat der Umstand zu sein, dass es in den Gesellschaften des 21. Jahrhunderts global betrachtet⁸ kein wesentlich verbindliches Normengefüge mehr gibt, so sehr sich auch viele gegen diese Einsicht sträuben mögen. Insofern spreche ich von einem Umstellen von Ethik auf Kultur gerade nicht, um ethisch-moralische Kriterien aus der Welt zu schaffen, sondern vielmehr um diesen unter der Bedingung des real existierenden Werte- und Orientierungspluralismus kräftige Anerkennung zu verschaffen. Der moral point of view muss in den konkreten ethisch relevanten Situationen gesucht und gefunden werden. Das ist die notwendige Schlussfolgerung, die daraus gezogen werden muss, dass Weltanschauungen mit dem Anspruch auf allgemein gültige Verbindlichkeit diesen nicht länger aufrechterhalten können.

Der Hinweis auf diesen Suchcharakter verweist auf etwas, das vordergründig als Schwäche der kulturwissenschaftlichen Perspektive in ethischer Hinsicht angesehen werden mag, bei näherem Hinsehen freilich sich als die eigentliche Stärke erweist. Es geht nicht länger um die (im konkreten Fall dann meistens hoch kontroverse) Anwendung irgendwelcher ethischen Universalien, sondern um Suchen und Finden auf einer wesentlich konkreteren Ebene. Ideen wie Freiheit, Gerechtigkeit, Menschenrechte, Demokratie etc. können und sollen ihre Kraft als regulative Ideen entfalten, können das, wie man etwa an der Brüderlichkeit nachzeichnen kann, die die Schwesterlichkeit ausschloss, freilich nur einlösen durch ihre Bewährung in

⁸ Soweit dies derzeit in einzelnen Ländern oder Regionen der Erde noch anders ist, befindet sich dieser Zustand eben wegen der Globalisierung bereits in Auflösung.

konkret-historischen Kontexten.⁹ Als Beleg für diese Feststellung mag auch dienen, dass es unter diesen Begriffen keinen gibt, mit denen nicht schon schrecklicher und verbrecherischer Schindluder getrieben worden wäre. Was nützt die Freiheit an sich, wenn Guantánamo über Jahre im Namen der Freiheit aufrechterhalten wird?

Wir erschließen uns die Welt besser, wenn wir von einer unendlichen Vielfalt kultureller Differenzen ausgehen, bei denen die ethisch-moralische Parteilichkeit dadurch ins Spiel kommt, dass ethisch-moralische Kriterien als mitlaufende Konnotationen eingebracht werden, also vormalis vielleicht ethisch-neutral erscheinenden Phänomenen ethisch-moralische Bedeutungen zugewiesen werden, mit dem Ergebnis entsprechender (negativer oder positiver) moralischer Diskriminierungen in, das sei immer wieder betont, historisch-konkreten Situationen. Daraus erhellt übrigens, dass Parteilichkeit über diese Gedankenführung nicht relativiert, sondern im Gegenteil mit besonderer Stärke ausgestattet wird.

Die Brauchbarkeit dieser Vorgehensweise zeigt sich ex post auch an vielen Entwicklungen, wo zunächst als ethisch neutral betrachtete Phänomene im Zeitablauf moralisch aufgeladen werden, beispielsweise Technologien wie die Atomenergie oder die Gentechnik. Insofern gibt es auch nicht an sich moralische Güter, die wie eine Güterklasse anderen Gütern gegenübergestellt werden, sondern es ist selbst kontingent, welche ökonomischen Güter und Dienstleistungen moralisch aufgeladen werden.¹⁰ Das gilt analog für sozialökonomische Verhältnisse: Wer die Vertiefung sozialer Gegensätze nur so interpretiert, dass damit endlich die Unterschiedlichkeit von Leistungen zum Ausdruck kommt, wird darin gar kein ethisch-moralisches Problem identifizieren können und wollen.

Mit dem Verweis auf den fluiden Charakter ethisch-moralischer Bedeutungszuweisungen lässt sich der Begründungsrahmen einer kulturwissenschaftlichen Perspektive für Unternehmens- und Wirtschaftsethik weiter spezifizieren. Die Beobachtung des Wechselspiels dieser Bedeutungszuweisungen wird nämlich selbst zum fundamentalen Ausgangsproblem einer

⁹ Der Begriff der Bewährung transportiert dabei ein Dilemma: Mehrheit ist nicht Wahrheit und faktische Durchsetzung ist mitnichten unbedingt Ausdruck kultureller Überlegenheit. Meine beiden besonders beliebten Beispiele bleiben der Untergang der Etrusker gegen die Römer und der der maurischen Kultur auf dem spanischen Festland gegen die katholische Reconquista im 15. Jahrhundert. Beides ist in kultureller Rückschau völlig betüblich.

¹⁰ Genauer zu dieser Argumentation s. Lautermann/Pfriem (2006: 121f.).

kulturalistischen Unternehmens- und Wirtschaftsethik. Zum Ausgangsproblem einer besonderen ethischen Konzeption können auch ganz andere Dinge gemacht werden, bei Josef Wielands Governanceethik etwa die Steuerungsprobleme moderner Gesellschaften (Wieland 1999). Andere Ethik-Konzeptionen als die hier vorgetragene kulturalistische sollen in ihrer möglichen Leistungsfähigkeit an dieser Stelle gar nicht kritisiert werden, die kulturalistische scheint mir allerdings nicht nur besonders anschlussfähig, sondern auch besonders ergiebig zu sein.

Jedenfalls bricht die kulturwissenschaftliche Perspektive in meiner Lesart konsequent mit dem Mythos der ökonomischen Rationalität. Als Produkt des abendländischen Gedankengebäudes im 18. Jahrhundert ist Letztere sehr konkret-historisch das, was der Philosoph Cornelius Castoriadis gesellschaftlich imaginäre Institution genannt hat (Castoriadis 1984), und damit für das 21. Jahrhundert absolut überprüfungswürdig. Bemerkenswert an den meisten Beiträgen zur unternehmens- und wirtschaftsethischen Debatte ist nun, dass der Glaube an die ökonomische Rationalität, der dann ethisch-moralische Orientierungen gegenübergestellt werden, immer noch hochgehalten wird, teilweise in unerfreulich abstrakter Manier.

Das Weiteroperieren mit ökonomischer Rationalität findet teilweise auch dort statt, wo der hier vorgeschlagenen eigentlich recht verwandte Konzeptionen vorgetragen werden. So wird bei Wielands Governanceethik nach meinem Dafürhalten die ökonomische Rationalität durch den absichtsvollen Zugriff auf Williamsons Transaktionskostenökonomik zu sehr gerettet. In dem Maße, in dem Ungewissheit und Kontingenz als fundamentale Probleme der strategischen Führung von Unternehmen erkannt werden, verliert eine kostentheoretisch aufgebaute Ökonomik wie die von Williamson allerdings an Relevanz.

Auch Priddat arbeitet immer noch mit der (Auto-)Suggestion einer ökonomischen Rationalität. Gerade in einem Text, der als einleitender Essay eines Buches (Priddat 2005) das Problem einzukreisen sucht, argumentiert er nicht frei von Widersprüchen, wenn er etwa, wie schon erwähnt, den Unbefangenhheitsschein des methodologischen Individualismus kritisch aufklärt, zwei Seiten vorher aber „die These, dass Menschen die für sie selbst beste Alternative herausfinden“ (Priddat 2005: 16), ausdrücklich verteidigt. Und nur unter Beibehaltung der Idee ökonomischer Rationalität lässt sich die nachfolgende Unterscheidung zwischen (sic!) moralischer Moral und ökonomischer Moral rechtfertigen. Die ökonomische Moral wird von der moralischen Moral damit abgegrenzt, „dass sie die Allokation der Ressourcen

der moralischen Ziele ins Spiel der Argumentationen bringt“ (Priddat 2005: 22).

Sehr überzeugend erscheint diese Unterscheidung zweier Moraltypen nicht, ebenso wenig die Formulierung: „Im Alltag ist Moral vorhanden, aber durchaus diffus verteilt“ (Priddat 2005: 25). Für wesentlich einleuchtender erachte ich die oben eingeführte Begrifflichkeit der kulturellen Differenzen, die in unterschiedlicher Weise mit ethisch-moralischen Bedeutungszuweisungen ausgestattet werden. Damit kann auch die unterschiedliche Aktualisierung eines moralischen Standpunktes besser eingefangen werden als mit der kategorialen Unterscheidung von zwei Typen der Moral. So wie die ökonomische Rationalität bei Priddat weiter irgendwie gegeben ist, so ist auch Moral irgendwie als Bestandsgröße gegeben, in einer Formulierung als „viable informelle Institution“ (Priddat 2005: 27). Ergiebiger als ein solches Bestandsdenken scheint für uns zu sein, Moral performativ, konkret-situativ zu denken, als (mögliche) Aktualisierung eines moralischen Standpunktes in einer konkret-historischen Situation, und zwar gerade dergestalt, dass Moral nicht etwa vorher vorhanden, sondern sich in dieser Situation definieren und herausstellen muss.

Ungewissheit und Kontingenz betreffen gerade auch die Moral: In der jeweiligen Situation erst wird das Wissen entwickelt, worin der moralische Standpunkt bestehen sollte.

3 Die Sprengkraft der kulturwissenschaftlichen Perspektive für den Umgang mit der ökonomischen Theorie der Unternehmung

Im Rahmen der Veröffentlichung unserer Oldenburger Forschungsprogrammatische zu einer kulturwissenschaftlichen Theorie der Unternehmung habe ich die Charakterisierung des Strategischen Managements von Unternehmen mit dem Titel vorgenommen: Unternehmensstrategien sind kulturelle Angebote an die Gesellschaft (Pfriem 2004). Das beruht im Grunde auf dem (Selbst-)Verständnis einer Interaktionsökonomik, die sich von der Idee isolierbarer Nutzenmaximierungsstrategien einzelner ökonomischer Akteure gelöst hat und stattdessen versucht, möglichst genau und gründlich die permanenten Wechselspiele zwischen den verschiedenen Akteuren zu beobachten. Als Anbieter bieten Unternehmen eben zunächst mal nur an – es hängt an vielen Faktoren, wie weit diese Angebote auf befriedigende

zahlungsfähige Nachfrage stoßen, wozu selbstverständlich viele unternehmenspolitischen Manöver zählen, diese Nachfrage aktiv zu generieren.

Solche Manöver können funktionieren, müssen es aber nicht. Bedeutungsschemata sind nichts weniger als emergente Ergebnisse sozialer Interaktionsprozesse. Das bedeutet, sie können nicht ‚von außen‘ determiniert, planvoll und zielgerichtet gesteuert werden (was übrigens bezogen auf Angebot und Nachfrage von Produkten heißt, dass sowohl die Vorstellung von Konsumentensouveränität als auch die einer Konsumentenmanipulation in ihrer Reinform hinfällig sind). Das wiederum unterstreicht den notwendig interaktionsökonomischen Charakter einer kulturwissenschaftlichen Ökonomik. Eine solche interaktive Sichtweise des kulturwissenschaftlichen Zugangs ist auch hervorragend geeignet, der Weiterentwicklung Rechnung zu tragen, die im Wettbewerb zwischen Unternehmen mittlerweile stattgefunden hat: Neben den Wettbewerb auf der Ebene der Produkte und jenen auf der Ebene der Prozesse und Herstellungsverfahren ist nämlich der Wettbewerb um die Generierung von Zukunftsmärkten als dritte, besonders tief gehende Wettbewerbsebene getreten.¹¹

Fasziniert von dem seinerzeit strahlenden Vorbild der mechanistisch geprägten Naturwissenschaften hat sich die ökonomische Wissenschaft aus dem 18. Jahrhundert heraus zunächst ebenfalls mit dem Selbstverständnis entwickelt, möglichst überhistorische Gesetzmäßigkeiten ihres Gegenstandes aufzudecken. Das wird paradoxerweise¹² gerade an dem Theoriegebäude von Marx und Engels deutlich, die aus ihrer Kritik an der Politischen Ökonomie eine allumfassende materialistische Geschichtsauffassung zu konstruieren suchten.¹³ Jenseits der Theorien, die das kapitalistische Wirtschaftssystem auf die eine oder andere Weise aus den Angeln heben wollten, kam die Gestaltungsfunktion der wirtschaftswissenschaftlichen Betrachtung erst allmählich zur Reife: basierend auf der mit Beginn des 20. Jahrhunderts sich herausbildenden fachdisziplinären Trennung bei der

¹¹ Dieser Befund ist gründlich ausgearbeitet in Fichter/Paech/Pfriem (2005).

¹² Paradoxerweise deshalb, weil die Marxsche Theorie aus sich heraus ja ein Subjekt generierte, dem außerordentlich große Geschetzmäßigkeit zugeschrieben wurde.

¹³ Friedrich Engels ging etwa in seiner Rezension des ersten Bandes von Marxens Kapital so weit, zu formulieren: „Soweit er (Marx, RP) sich bemüht nachzuweisen, dass die jetzige Gesellschaft, ökonomisch betrachtet, mit einer andern, höheren Gesellschaftsform schwanger gehe, insoweit bestrebt er sich, nur denselben allmählichen Umwälzungsprozess auf dem sozialen Gebiet als Gesetz hinzustellen, den Darwin naturgeschichtlich nachgewiesen hat.“ (Marx-Engels-Werke Bd. 12: 226f.)

Volkswirtschaftslehre als Politikberatung, bei der zunehmend erstarkenden Betriebswirtschaftslehre als mögliches Set von Empfehlungen für gute Unternehmensführung.¹⁴

Dass die Wirtschaftswissenschaften im 20. Jahrhundert so stark daran interessiert waren, den vermeintlich objektiven Gesetzmäßigkeiten funktionierender kapitalistischer Marktwirtschaften nachzuspüren, hatte keineswegs nur theorieimmanente, sondern auch handfeste (gesellschafts-)politische Gründe: In der antagonistischen Auseinandersetzung zwischen der marktwirtschaftlich-kapitalistischen und einer staatsbürokratischen Wirtschaftsordnung, die unter dem Begriff Sozialismus einmal als menschenfreundlichere Alternative zu kapitalistischen Gesellschaften angetreten war, ging es für die Verfechter beider Seiten darum, die Überlegenheit ihres Systems zu beweisen. Das mag seit 1989 kaum mehr eine Rolle spielen und angesichts des maroden Zustands der osteuropäischen Wirtschaften und Gesellschaften auch schon in den Jahren davor nicht, darf in seiner Rückschau allerdings auf keinen Fall unterschätzt werden.

Diese Konstellation hat ja auch das geistige Ringen um die Beziehung von Freiheit und Wirtschaft so ideologisch werden lassen. Noch heute trifft man kaum Ökonomen, die nicht die Nase darüber rümpfen würden, dass Schumpeter in seinem späten Werk „Kapitalismus, Sozialismus und Demokratie“ (1946) sich über die ersten hundert Seiten erst einmal gründlich mit Karl Marx auseinandergesetzt hat. Der Marxismus hat allerdings im 20. Jahrhundert das Seinige dazu beigetragen, dass wirtschaftsordnungspolitische Fragen gegenüber wirtschaftskulturellen (inklusive wirtschaftskulturpolitischen) völlig vereinseitigt wurden und die Beschäftigung mit wirtschaftskulturellen Fragen zu einem völlig uninteressanten, tendenziell subversiven Geschäft wurde.

Dabei hatte es zu Beginn des 20. Jahrhunderts, als sich Ökonomik und Soziologie überhaupt erst systematisch auseinander zu entwickeln begonnen, durchaus Theoriestränge gegeben, die einen kulturwissenschaftlichen Umgang mit ökonomischen Problemen auf den Weg bringen wollten. Thorstein Veblen als Pionier des heute so bezeichneten alten ökonomischen Institutionalismus (Veblen 1981, orig. 1899) widersprach der Annahme, eine ökonomische Theorie könne auf eher zeitlosen Gesetzmäßigkeiten aufgebaut werden, und forderte, der rasche gesellschaftliche Wandel

¹⁴ Das letzte ist natürlich von heute her formuliert und brauchte weit mehr als ein halbes Jahrhundert, s. dazu Pfriem (2005).

müsse Berücksichtigung finden. Die Menschen handelten nicht ein für alle mal gleich, und wie sie dächten und handelten, werde wesentlich von den gesellschaftlichen Institutionen geprägt, unter denen sie lebten.

Max Weber veröffentlichte 1905 seine Untersuchung „Die protestantische Ethik und der Geist des Kapitalismus“. Obwohl er durch einige Formulierungen selbst dazu beitrug, später für das Programm einer wertfreien Wirtschafts- und Sozialwissenschaft in Anspruch genommen zu werden, war gerade er es, der mit dieser Arbeit den Blick für die Bedeutung geistig-kultureller Faktoren für die Erklärung spezifischer Wirtschaftsweisen öffnete. Ähnlich erforschte Werner Sombart mit seinem 1913 erschienenen Buch „Der Bourgeois“ die Entwicklung und die Quellen des kapitalistischen Geistes. Diese Überlegungen weitete er später mit seinem Hauptwerk „Der moderne Kapitalismus“ (1987, orig. 1916-1927) aus. Die zwischendurch erschienene Studie „Luxus und Kapitalismus“ (1922) war, wie Sombart im Vorwort selbst sinngemäß ausführt, Ausdruck davon, dass eine historisch und kulturell hinreichend reflektierte Untersuchung über die Wirtschaft als Gegenstand zwangsläufig hinausführen muss. Nicht vergessen werden darf in dieser Ahnenreihe Georg Simmel (1989, orig. 1900) mit seiner historischen und kulturalistischen Analyse des Geldes in der modernen Wirtschaft.

Wenn wir die mögliche Rolle eines kulturalistischen Zugangs zu ökonomischen Problemen dahingehend spezifizieren, dass es dabei nicht allein um die kulturelle Geprägtheit und die kulturellen Verflechtungen scheinbar sachrationaler ökonomischer Tatbestände gehen sollte, sondern auch um die strategischen Handlungsmöglichkeiten, also die Praxis ökonomischer Akteure als kulturprägender Akteure, ragt das Werk von Joseph A. Schumpeter gegenüber den eben genannten sicher noch einmal heraus. Verknüpft man seine außerordentlich frühen Überlegungen zum Wesen von Unternehmen und Unternehmertum in modernen Gesellschaften (Schumpeter 1997, orig. 1911) mit seinen späten Überlegungen zum (inzwischen ja viel zitierten) Prozess der schöpferischen Zerstörung (Schumpeter 1946) und zu Innovation als „Creative Response“ (Schumpeter 1947), so gibt es wohl kaum einen Ökonomen des 20. Jahrhunderts, der zur Aufklärung der (möglichen!) inneren Dynamik moderner marktwirtschaftlich-kapitalistischer Gesellschaften mehr beigetragen hat.

Umgekehrt zeigt sich, wie anschlussfähig die Schlüsselfrage einer kulturwissenschaftlichen Ökonomik und Theorie der Unternehmung, nämlich die Frage nach dem strategischen Umgang mit Ungewissheit und Kontingenzen,

an den Problemkreis der Innovationsforschung ist. Mit kaum einem Begriff wird in den gegenwärtigen Debatten so viel Schindluder getrieben wie mit jenem der Innovation. Schon die fetischisierende Herauslösung von Innovation aus dem normalen strategischen Managementprozess ist fatal. Denn jeder verbessernde Schritt nach vorn hat bei näherem Hinsehen mit Neuem zu tun, und insofern kann gerade die kluge Bewahrung und Pflege des Alten oder gar das Wiederherstellen alter Fähigkeiten und Fertigkeiten innovativ sein. Es geht bei wirklicher Innovation überhaupt nicht darum, in einem vermeintlich linearen Wettbewerb, dem man nicht entinnen kann, auf derselben Spur immer schneller zu sein. Im Gegenteil: es geht darum, die Dinge neu = anders zu sehen und sich mutig in Widerspruch dazu zu setzen, wie es alle machen, auch wenn gilt, dass das Leben denjenigen, der zu früh kommt, erst recht bestrafen kann.

Ganz in diesem Sinne versteht Schumpeter (1947) unter *Creative Response* Aktivitäten außerhalb des üblichen Handlungsrahmens. Natürlich darf der Unternehmer bzw. das Unternehmen nicht blind sein hinsichtlich der Spezifität der marktlichen und gesellschaftlichen Anforderungen, die „von draußen“ gestellt werden. Aber seinen Geschäftserfolg macht er daraus, wie kreativ und nicht nur reaktiv seine Antwort ausfällt. Schumpeter definiert drei Charaktermerkmale für den *Creative Response*:

- *Creative Response* kann vom Beobachter erst ex post erkannt werden.
- *Creative Response* wirkt prägend auf alle nachfolgenden Ereignisse ein.
- *Creative Response* betrifft die qualitativen Fähigkeiten der Akteure, ihre Entscheidungen, Aktionen und Verhaltensmuster.

Die Fähigkeit zum strategischen unternehmerischen Handeln lässt sich in diesem Sinne als Frage der kulturellen Selbstverortung des Unternehmens verstehen und kann keineswegs im bloßen Kontext des rationalen Einsatzes von Planungsinstrumenten gedacht werden.

4 Eine Spezifizierung des kulturwissenschaftlichen Zugangs zu Ökonomie und Strategischem Management

Der kulturwissenschaftliche Zugang eröffnet zunächst eine Totalperspektive: „Jeder Gegenstand der Geistes- und Sozialwissenschaften kann und soll nun als kulturelles Phänomen rekonstruiert werden: ökonomisch-tech-

nische Praktiken ebenso wie Staat und Politik, die Sozialstruktur ebenso wie Familie und Geschlechter, die modernen ebenso wie die vormodernen Gesellschaften, die Natur so wie der Affekthaushalt“ (Reckwitz 2004: 1).

Es kann nicht ausbleiben, dass sich im Rahmen einer solchen Totalperspektive verschiedene und unterscheidbare Auffassungen darüber herausbilden, wie denn ein kulturwissenschaftlicher Zugang genauer auszugestalten sei. Der Aufweis kultureller Aufladung scheinbar sachrational-objektiver ökonomischer Tatbestände kann, muss aber keineswegs handlungstheoretische Konsequenzen zur Folge haben. Mit Cassirer (1944) soll hier der Prozess der symbolischen Umweltaneignung als der eigentliche Kulturprozess verstanden werden.¹⁵ Damit kann eine Konstruktion nicht mehr aufrechterhalten werden, von der die einseitig objektivistischen Verhaltens- und Systemtheorien seit langem zehren, nämlich die Konstruktion von zwei Welten: einer der vermeintlichen Fakten, für die die Wissenschaft zuständig sei, und einer der Werte, für die die Wissenschaft nicht zuständig sei. Sowohl das dominierende ökonomische Handlungsmodell, das den homo oeconomicus als rational kalkulierenden Anpassungsoptimierer gegenüber spezifischen Rahmenbedingungen modelliert und für Veränderung seiner Aktionsformen folglich vor allem auf die Veränderung dieser Rahmenbedingungen setzt, als auch das dominierende soziologische Handlungsmodell, das den homo sociologicus als durch gesellschaftliche Werte und Normen geprägt oder gar determiniert sieht, vernachlässigen bzw. ignorieren die theoretische Beschäftigung mit den Handlungsmöglichkeiten und -problemen der Akteure.

Das kulturwissenschaftliche Handlungsmodell hat demgegenüber den Vorzug, individuelles und kollektives Handeln stark zu machen, selbstverständlich nicht abzulösen von den Handlungsbedingungen und Handlungskontexten, aber im Sinne der bekannten Rekursivität von Handeln und Struktur bei Anthony Giddens (1984) eben auch die Deutungsmuster, Bedeutungszuweisungen, kulturellen Codes, Sinnorientierungen, Bemühungen um kulturelle Identität etc. auf Seiten der Handelnden untersuchen zu wollen, zu müssen und zu können.

Eine weitere Besonderheit des hier vorgeschlagenen kulturwissenschaftlichen Zugangs besteht darin, den moralischen Standpunkt, also Fragen der Ethik, ausdrücklich stark zu machen. Viele Kulturwissenschaftler beschäftigen sich nicht mit Fragen der Ethik, aber uns scheint es geradezu unhinter-

¹⁵ Die Nähe zu Schumpeters *Creative Response* scheint mir dabei sehr direkt zu sein.

gebar, einen kulturwissenschaftlichen Standpunkt über ein solches Verhältnis zur Ethik aufzubauen, das die klassische abendländische Ethik mit ihrem Glauben an universale Unterscheidbarkeiten von Gut und Böse hinter sich lässt. Unter den Bedingungen der Auflösung für die meisten Menschen verbindlicher ethisch-moralischer Normen aus religiösen oder ähnlichen Weltanschauungen, die mit dem Anspruch der Erklärung von Welt und der Setzung von Richtlinien für das Handeln in dieser Welt auftreten, also zu Beginn des 21. Jahrhunderts insbesondere in den frühindustrialisierten Ländern, heißt unsere mögliche Moral kulturelle Bildung.¹⁶

Moralische Kompetenz entsteht nicht durch Formeln oder Definitionen der Tugend, sondern durch das Erleben, aus eigener Kraft verantwortlich zu handeln. Wenn wir es so formulieren, wird die Nähe moralischer und kultureller Kompetenzen ohne weiteres deutlich. Francisco Varela hat deutlich gemacht, dass das westlich-abendländische Denken, dessen vermeintliche Überlegenheit gerade in den letzten Jahren oft auf so ungebildete Weise betont wurde, keineswegs in diese Richtung geht: „(...) es ist diese Neigung, uns in der dünnen Luft des Allgemeinen und Formalen, des Logischen und Definierten, des Repräsentierten und Vorausgeplanten zu bewegen, aufgrund derer wir uns in unserer westlichen Welt so zu Hause fühlen“ (Varela 1994: 13).

Demgegenüber, so Varela, brauche es einen paradigmatischen Wechsel: „Im Mittelpunkt dieser neuen Sichtweise steht die Überzeugung, dass die eigentlichen Wissenseinheiten primär in einer konkreten, leiblichen, verkörperten, gelebten Form vorliegen, dass Wissen etwas mit Situiertheit zu tun hat und seine Kontextgebundenheit kein ‘Störfaktor’ ist, der das lichte Muster seines wahren Wesens, das man sich als eine abstrakte Konfiguration vorstellt, verdunkelt.“ (Varela 1994: 13f.)

In diesem Sinne stehen die Prozesse des Hervorbringens kultureller Praktiken für unsere Oldenburger Arbeit an einem kulturwissenschaftlichen Zugang unter besonderer Aufmerksamkeit. Unter Bezug auf das dem Thema Nachhaltige Ernährungskultur(en) gewidmete Projekt OSSENA schreibt Irene Antoni-Komar: „Es geht weniger um das Tiefer- und Dahinter liegende als um das phänomenale Geschehen, weniger um die Struktur und die Funktion als um den Prozess, weniger um Text oder Symbol als um die Herstellung von Wirklichkeit.“ (Antoni-Komar 2006)

¹⁶ So der Titel von Pfriem (2006).

Antoni-Komar zitiert dazu Hörning und Reuter: „Es sind die Aktionen im Sinne eingelebter Umgangsweisen und regelmäßiger Praktiken der Gesellschaftsmitglieder, die zu dem zentralen Bezugspunkt von Kulturanalysen avancieren. Auch die theoretische Herangehensweise trägt diesem Umstand Rechnung. Statt Kultur als Mentalität, Text oder Bedeutungsgewebe kognitivistisch zu verengen, oder sie als fragloses Werte- und Normensystem strukturalistisch zu vereinnahmen, wird in anti-mentalistischer und entstrukturierender Weise von Kultur als Praxis gesprochen.“ (Hörning/Reuter 204: 9f.)

Diese Spezifizierung des kulturwissenschaftlichen Zugangs wird inzwischen auch als *performative turn* bezeichnet und als ausdrückliche Alternative zum *linguistic turn* betrachtet: „Anders als beim *linguistic turn*, der Kulturen und einzelne kulturelle Phänomene als strukturierten Zusammenhang von Zeichen (Symbolische Codes, Mythen) auffasst und als Sprache (Text, Lektüre, Diskurs) im Sinne eines Zeichensystems (Semiotik) begreift und definiert, markiert der *performative turn* einen Perspektivenwechsel, der mit den Tätigkeiten des Herstellens, des Produzierens und Machens die Handlungen (...) ins Zentrum rückt (...). Der handlungsorientierte *performative turn* widmet sich den Austauschprozessen, den Veränderungen und Dynamiken, die bestehende Strukturen auflösen und neue herausbilden.“ (Antoni-Komar 2006)

Damit wird auch die Besonderheit der kulturalistischen Position zur (Unternehmens- und Wirtschafts-)Ethik verdeutlicht. Der moralische Standpunkt kommt (noch) nicht jenseits der konkret-historischen Situationen zur Geltung, sondern zeigt und bewährt sich erst in diesen, also in sinnlich-handfester kultureller Praxis. Die weiter oben schon vorgetragene skeptische Haltung gegenüber ethisch-moralischen Universalien zielt übrigens mitnichten auf eine situationistische Einstellung. Im Gegenteil ginge es darum, gerade auch in historischer Perspektive kulturelle Bildung zu fördern, um einem Denken in Vielfalt stärkeren Raum zu geben.¹⁷ Kulturelle Vielfalt ergibt sich ja nicht nur über genauere Wahrnehmung interkultureller Differenzen im räumlichen Vergleich, so dass wir z. B. lernen, das in der Kindheit einverlebte Bild abzulegen, dass sich früher oder später die ganze Welt nach abendländisch-westlichem Vorbild organisiert. Die Homogenitätsfiktion westlich-kapitalistischer Marktwirtschaften zehrt auch davon (und wird von manchen wider besseres Wissen genährt), dass die in den

¹⁷ Das bietet sich übrigens gerade auch für das Feld der Unternehmensgeschichte an, s. Berghoff (2004).

letzten zwei Jahrhunderten unterlegen ebenfalls prononciert westlichen Strömungen unterschlagen und deren Geschichten gar nicht mehr erzählt werden: genossenschaftliche und basissozialistische Strömungen in der Ökonomie, Romantik und Ästhetik des einfachen Lebens in der Kultur, Solidarität und kollektiver Aufbruch in der Politik.

Diese vielfältigen kulturellen Praktiken lassen sich im Sinne der schon angesprochenen praktischen Philosophie von Cornelius Castoriadis allemal und allesamt verstehen als gesellschaftliche Imaginationen über ein gelingen könnendes Leben. Insofern ist der performativ spezifizierte kulturwissenschaftliche Zugang zu Unternehmen und Ökonomie *sui generis* von höchster ethisch-moralischer Relevanz.

5 Abschließende Bemerkungen zu einer kulturalistischen Unternehmens- und Wirtschaftsethik

Die frühe Moderne brachte nicht nur Denken in Sachzwängen und Gesetzmäßigkeiten auf den Weg, sondern stärkte paradoxerweise auch u. a. in ihren Geschichtedidaktiken weiter den Glauben an die Handlungsmächtigkeit großer Menschen (i. w. Männer, was schon wiederum als Kulturphänomen zu rekonstruieren wäre). Damit kühlte sie sozusagen ihren Frustrationsschmerz, der daraus entstand, subjektive Handlungen über wissenschaftliche Erklärungen eigentlich in objektive Gesetzmäßigkeiten auflösen wollen zu müssen.

Wenn wir nun einer postheroischen Unternehmens- und Wirtschaftsethik den Weg bahnen wollen, dann folgt aus den bisherigen Ausführungen natürlich keine Entmündigung der Subjekte¹⁸, sondern im Gegenteil die (Wieder?)In-Wert-Setzung individueller und kollektiver Akteure. Diese zielt nicht auf moralische Überforderung, sondern anerkennt die Existenz von Verantwortung im außermoralischen Sinne in jeder konkret-historischen Situation. „Wir sind zur Kontingenz verdammt. Unter diesen Bedingungen meint Verantwortung im außermoralischen Sinne (für uns als quasi beliebige Individuen wie für Unternehmen als unterschiedlich handlungsmächtige kollektive Akteure), dass wir dem ständigen Zwang, so oder anders entscheiden zu müssen, nicht entfliehen können.“ (Pfriem 2006a: 265)

¹⁸ In der Richtung lesen wir hauptsächlich die Luhmannsche Systemtheorie, kritisch – auch wenn sie diese Position mit dem sympathischen Argument begründet, einzelne Individuen von übermäßiger Verantwortung damit entlasten zu wollen.

Daraus folgt die auch moralische Anerkennung von Entscheidungsnot in jeder konkret-historischen Situation, das Erfordernis ‚schmutziger‘ Lösungen, gemessen an gern hoch gehaltenen ethisch-moralischen Reinheitsgeboten. Alle ernsthaften Bemühungen zu Corporate Social Responsibility, Corporate Citizenship etc. haben zunächst einmal ihren ethisch-moralischen Geltungsanspruch, sind aber gleichzeitig in Bezug auf ihr Vermögen, die jeweilige Situation in ethisch-moralischer Perspektive auszureizen, auch kritisch zu hinterfragen.

Mit Blick auf Schumpeters Verständnis der Rolle der Unternehmer und heute möglichen Einsichten in deren zwangsläufig kulturgestaltende Tätigkeit (Unternehmensstrategien sind kulturelle Angebote an die Gesellschaft) wäre sowohl der Frage nachzugehen als auch praktisch unterstützend daran zu arbeiten, inwiefern sich Unternehmer und Entscheidungsträger von Unternehmen stärker als in der Vergangenheit ihrer kulturellen Rolle für die weiteren gesellschaftlichen Entwicklungen bewusst werden und vielleicht auch gemeinsamer und organisierter in dieser Richtung verstehen könnten.¹⁹

In marktwirtschaftlich-kapitalistisch verfassten Gesellschaften sind Unternehmensorganisationen zu besonders wichtigen Akteuren der Daseinsbewältigung geworden. Der Text sollte gezeigt haben, dass eine zukunftsfähige Theorie der Unternehmung (als Lehr- und Ausbildungsfach dann natürlich auch Betriebswirtschaftslehre) dieser Veränderung der Rolle des Unternehmens im Prozess der Moderne Rechnung zu tragen hat. Ferner ist hoffentlich deutlich geworden, dass der theoretische Bezugsrahmen für Strategisches Management als Umgang der Unternehmen mit prinzipiell offenen Zukünften sinnvollerweise in einem spezifizierten kulturwissenschaftlichen Zugang (*doing culture*) gefunden werden kann, aus dem eine ebenfalls spezifizierte Orientierung für Bemühungen im Felde der Unternehmens- und Wirtschaftsethik erwächst. Für die Praxis des Strategischen Managements folgt daraus etwas, das man in Ergänzung zu Argyris/Schön (1999) triple-loop-learning nennen könnte: jenseits des Anpassungslernens und auch noch jenes Typs von Veränderungslernen, das Praktiken der Unternehmung umstellt, um der Gesellschaft draußen besser Genüge zu tun,

¹⁹ Im Sinn des Kampfes gegen die größten Übel sind wissenschaftliche Beschäftigungen mit dem ENRON-Skandal u. ä. in den letzten Jahren sicher zu begrüßen, gemessen an den hier angedeuteten Aufgaben einer wissenschaftlichen Beschäftigung mit Fragen der Unternehmens und Wirtschaftsethik handelt es sich allerdings eher um moralisch unterkomplexe Spiele.

sich selbst als wesentlicher Faktor der scheinbar draußen befindlichen Gesellschaft begreifen zu lernen, als treibender Faktor kultureller Entwicklungen und Veränderungen dessen, was wir als Gesellschaft bezeichnen.

Literaturverzeichnis

- Antoni-Komar, I. (2006): Ernährungskultur als alimentäre Praxis. Oder: Die Grenzen der bloßen Beschreibung, in: Pfriem, R./ Raabe, T./ Spiller, A. (Hg.): OSSENA – Das Unternehmen nachhaltige Ernährungskultur, Marburg, 53-98.*
- Argyris, C./ Schön, D. A. (1999): Die lernende Organisation. Grundlagen, Methode, Praxis, Stuttgart.*
- Berghoff, H. (2004): Moderne Unternehmensgeschichte. Eine themen- und theorieorientierte Einführung, Paderborn u. a.*
- Blümle, G./ Goldschmidt, N. (2004): Perspektiven einer kulturellen Ökonomie, Münster.*
- Cassirer, E. (1944): An essay on man, New Haven.*
- Castoriadis, C. (1984): Gesellschaft als imaginäre Institution, Frankfurt a. M.*
- Fichter, K./ Paech, N./ Pfriem, R. (2005): Nachhaltige Zukunftsmärkte. Orientierungen für unternehmerische Innovationsprozesse im 21. Jahrhundert, Marburg.*
- Forschungsgruppe Unternehmen und gesellschaftliche Organisation (FUGO) (Hg.) (2004): Perspektiven einer kulturwissenschaftlichen Theorie der Unternehmung, Marburg.*
- Geertz, C. (1987): Dichte Beschreibung. Beiträge zum Verstehen kultureller Systeme, Frankfurt a. M.*
- Giddens, A. (1984): The constitution of society. Outline of the theory of structuration, Cambridge.*
- Hörning, K. H. / Reuter, J. (2004): Doing Culture. Kultur als Praxis, in: dies. (Hg.): Doing Culture. Neue Positionen zum Verhältnis von Kultur und sozialer Praxis, Bielefeld.*
- Konersmann, R. (2006): Kulturelle Tatsachen, Frankfurt a. M.*
- Lautermann, C./ Pfriem, R. (2006): Es darf gewollt werden. Plädoyer für eine Renaissance der Tugendethik, in: Wieland, J. (Hg.): Die Tugend der Governance, Marburg.*

- Pfriem, R. (2006):* Unsere mögliche Moral heißt kulturelle Bildung. Eben deswegen: Ökonomie und Unternehmen als Felder kultureller Entwicklung, in: Szope, D./ Freiburghaus, P. (Hg.): Pragmatismus als Katalysator kulturellen Wandels. Erweiterung der Handlungsmöglichkeiten durch liberale Utopien, Wien.
- Pfriem, R. (2006a):* Unternehmen als Knotenpunkte von Mondialisierungen?, Erscheint in: Badura, J. (Hg.): Mondialisierungen. „Globalisierung“ im Lichte transdisziplinärer Reflexionen, Bielefeld.
- Pfriem, R. (2005):* Heranführung an die Betriebswirtschaftslehre, 2. erweiterte Auflage, Marburg.
- Pfriem, R. (2005a):* Das Schmutzige ist das Saubere. Jenseits der vermeintlichen Reinheit von Moralökonomik und Diskursethik (von Liberalismus und Idealismus), in: Beschorner, T. u. a. (Hg.): Wirtschafts- und Unternehmensethik. Rückblick – Ausblick - Perspektiven, München/Mering.
- Pfriem, R. (2004):* Unternehmensstrategien sind kulturelle Angebote an die Gesellschaft, in: Forschungsgruppe Unternehmen und gesellschaftliche Organisation (FUGO) (Hg.): Perspektiven einer kulturwissenschaftlichen Theorie der Unternehmung, Marburg.
- Pfriem, R./ Raabe, Th./ Spiller, A. (Hg.) (2006):* Unternehmen nachhaltige Ernährungskultur(en), Marburg.
- Priddat, B. P. (2005):* Moral und Ökonomie, Berlin.
- Reckwitz, A. (2004):* Die Kontingenzperspektive der 'Kultur'. Kulturbegriffe, Kulturtheorien und das kulturwissenschaftliche Forschungsprogramm, in: (Hg.) Jäger, F./ Liebsch, B.: Handbuch der Kulturwissenschaften, Bd. 3, Stuttgart/Weimar.
- Reckwitz, A. (2000):* Die Transformation der Kulturtheorien. Zur Entwicklung eines Theorieprogramms, Weilerswist.
- Schulze, G. (2006):* Die Sünde. Das schöne Leben und seine Feinde, München.
- Schumpeter, J. A. (1947):* The Creative Response in Economic History, in: Journal of Economic History, Vol. VII, No. 2, 149-159.
- Schumpeter, J. A. (1946):* Kapitalismus, Sozialismus und Demokratie, Bern
- Schumpeter, J. A. (1997, Orig. 1911):* Theorie der wirtschaftlichen Entwicklung. Eine Untersuchung über Unternehmergewinn, Kapital, Kredit, Zins und den Konjunkturzyklus, Berlin.

- Simmel, G. (1989, orig. 1900):* Philosophie des Geldes. Georg Simmel Gesamtausgabe Bd. 6, Frankfurt a. M.
- Sombart, W. (1913):* Der Bourgeois. Zur Geistesgeschichte des modernen Wirtschaftsmenschen, Berlin.
- Sombart, W. (1967, orig. 1922):* Luxus und Kapitalismus, München.
- Sombart, W. (1987, orig. 1916-1927):* Der moderne Kapitalismus, München
- Varela, F. (1994):* Ethisches Können, Frankfurt a. M./New York.
- Veblen, Th. (1981, orig. 1899):* Theorie der feinen Leute. Eine ökonomische Untersuchung der Institutionen, Frankfurt a. M.
- Weber, M. (2004, orig. 1905):* Die protestantische Ethik und der 'Geist' des Kapitalismus, hrsg. und eingeleitet von D. Kaesler, München.
- Wieland, J. (1999):* Die Ethik der Governance, Marburg.

Systemtheoretische Fundierung der kultur-fokussierten Managementforschung

ANDREAS DIETRICH

1 Einleitung

Spätestens seit den achtziger Jahren des vergangenen Jahrhunderts ist ein forcierter Wandel auf wirtschaftlicher, sozialer, technologischer und ökologischer Ebene feststellbar. Mit Beendigung des Ost-West-Konflikts setzte vor allem auf dem wirtschaftlichen Sektor ein an Intensität gewinnender Globalisierungstrend ein, der das ohnehin beschleunigte Wachstum von Komplexität und Dynamik der Unternehmensumwelt zusätzlich anregt. Um künftig wettbewerbsfähig zu bleiben, werden Unternehmen dadurch vermehrt gezwungen, ihre Aktivitäten, die sich bislang im Wesentlichen auf den nationalen Markt beschränkten auf ein internationales Umfeld auszurichten. Davon sind alle Unternehmensbereiche betroffen. Nicht nur auf der Beschaffungsseite werden Rohstoffe und Vorprodukte im Ausland eingekauft, um sie dann im Inland zu verarbeiten. Zunehmend findet auch eine kostenbedingte Verlagerung der Produktionsstätten und sogar von Forschungs- und Entwicklungsaktivitäten ins Ausland statt. Diese Tendenz, welche sich in den folgenden Jahren mit großer Wahrscheinlichkeit verstärkt fortsetzen wird, bedingt auf dem Gebiet der Managementwissenschaft eine sich am Prinzip der Ganzheitlichkeit orientierende Art und Weise der Forschung. Es muss gewährleistet sein, dass beim Konzipieren von Internationalisierungsstrategien sämtliche von der Globalisierung tangierten Unternehmensbereiche in die Betrachtung einbezogen werden, um eine einseitige, unter Umständen isoliert ökonomische Ausrichtung der Forschung zu vermeiden. Besondere Bedeutung gebührt der angemessenen Berücksichtigung der kulturellen Komponente sowie einem den Menschen – im Hinblick auf sein ökonomisches Umfeld – in seiner Ganzheit erfassenden Menschenbild. Unter Ganzheit ist dabei der Einbezug soziologischer, psychologischer und weiterer wichtiger Einflussgrößen zu verstehen. Letzteres stellt sicher, dass unterschiedliche kulturelle Prägungen von Mitarbeitern sowie ihre hieraus ableitbaren Wertvorstellungen ausreichend

Beachtung finden. Das Ziel des vorliegenden Aufsatzes besteht in der Kennzeichnung der Systemtheorie als geeignetem Fundament der kulturfo-kussierten Managementlehre. Vorab werden die herkömmliche und neuere Perspektive der Managementforschung erläutert, um den Nutzen einer fächerübergreifenden Vorgehensweise der Forschung in diesem Bereich deutlich zu machen.

2 Perspektiven der Managementforschung

Die mikroökonomisch fundierte Ausrichtung sowie die interdisziplinäre Perspektive, welche auch Erkenntnisse aus anderen Fachgebieten, insbesondere aus den Verhaltenswissenschaften, für die Untersuchung ökonomischer Sachverhalte heranzieht, stellen zwei grundlegende Richtungen der betriebswirtschaftlichen Forschung dar. Die Ursprünge beider Orientierungen reichen bis zu den Anfängen des zwanzigsten Jahrhunderts und entwickelten sich seitdem sukzessive weiter. Ihr wesentlicher Unterschied liegt in den ihnen zugrundeliegenden Menschenbildern, deren Ausprägungen den jeweiligen Forschungshorizont weitgehend bestimmen. Auf diese Abhängigkeit weist auch Herbert Simon (1985: 303) hin, wenn er bemerkt: „Nothing is more fundamental in setting our research agenda and informing our research methods than our view of the nature of the human beings whose behaviours we are studying“.

2.1 Ökonomische Ausrichtung der Managementforschung

Die ökonomisch ausgerichtete Managementforschung basiert auf dem Konzept des homo oeconomicus, welches der klassischen Nationalökonomie entstammt. Dessen Wurzeln finden sich zunächst in den Theorien Adam Smiths, aber auch in jenen David Ricardos und vor allem John Stuart Mills. Das Werk „Wealth of Nations“ von Adam Smith bildet eine notwendige Voraussetzung für diesen Ansatz, wobei Smith im Sinne eines umfassenden Welt- und Menschenbildes den Menschen des täglichen Lebens beschreibt, dem er seinen Platz als wirtschaftendem Wesen zuweist. Im Gegensatz etwa zu den Theorien von Mill findet keine Abstraktion statt. Smiths metaphysisch geprägte philosophische Absicht, die den Menschen umfassend betrachtet, unterscheidet sich signifikant von den utilitaristisch und individualistisch geprägten Intentionen jener Wirtschaftswissenschaftler, die seit 1870 in mathematischen Wirtschaftsmodellen mit der homo-

oeconomicus-Annahme arbeiten und dazu tendieren, den wirtschaftenden Menschen zu einem Paradigma des ganzen Menschen zu erweitern (Bidlingmaier 1964: 25f.; Manstetten 2002: 13, 15ff.).

Der homo oeconomicus entspricht dem Entwurf eines rein ökonomischen Erklärungsmodells beziehungsweise einer rein ökonomischen Sichtweise des wirtschaftenden Menschen. Mit ihm erhielt die Wirtschaftswissenschaft eine eigenständige Anthropologie (Manstetten 2002: 13f.). Es entwickelte sich eine Lehre vom rational-ökonomischen Menschen – einem stets material bestimmten, im eigenen Interesse handelnden sowie nach Lust strebenden und Unlust meidenden Wesen – deren Annahmen ihren Ursprung in der Philosophie des Hedonismus haben (Schein 1980: 77f.). Vor dem Hintergrund des „Lust-Unlust-Kalküls“ der hedonistischen Psychologie des achtzehnten und neunzehnten Jahrhunderts richtet der homo oeconomicus sein Verhalten grundsätzlich nur an einem Zweck aus: „der Maximierung des Gewinns in potentiellen Gewinnsituationen bzw. der Minimierung des Verlusts in potentiellen Verlustsituationen“ (Bidlingmaier 1964: 29). Neben Zielhomogenität und wirtschaftlicher Rationalität weist der homo oeconomicus auch das Merkmal der völligen Markttransparenz (vollkommene Voraussicht) auf. Er ist prinzipiell allwissend und besitzt darüber hinaus die Fähigkeit, auf Umweltveränderungen mit unendlicher Geschwindigkeit zu reagieren (Bidlingmaier 1964: 30f.). In Anlehnung an Wöhe hatte die „Fiktion des ‚homo oeconomicus‘“ (Wöhe 2005: 12) maßgeblichen Anteil an einer Verselbständigung der Wirtschaftswissenschaften – und damit der betriebswirtschaftlichen Theorie – neben den Sozialwissenschaften. Als Konsequenz für die betriebswirtschaftliche Forschung resultierte daraus die Abstraktion von insbesondere sozialwissenschaftlichen Zusammenhängen bei der Theorienbildung. Der Mensch wird auf ein „zweckrational denkendes und handelndes Wesen (...), dessen [einziges] Ziel in der Maximierung seiner wirtschaftlichen Vorteile besteht“ (Schanz 1978: 23) reduziert.

Mit Hilfe derartiger Prämissen lässt sich die Untersuchung wirtschaftlicher Sachverhalte zweifelsohne merklich vereinfachen. Zwischenpersönliche Konfliktsituationen werden von vornherein ausgeschlossen. Dasselbe gilt für etwaige Abhängigkeiten unternehmerischer Entscheidungen von Traditionen, Gewohnheiten etc. Der homo oeconomicus versucht seine Ziele unabhängig von gefühlsmäßigen oder kulturellen Bindungen, persönlichen Emotionen, Freundschaften, Mitleid oder Großzügigkeit, aber auch unabhängig von Habsucht, Machtstreben, Ehrgeiz oder Wagemut, auf rein vernünftigem Wege zu realisieren (Bidlingmaier 1964: 30). Eine realistische Erfassung der ökonomischen Realität kann so jedoch nicht erreicht werden.

Für die Organisations- und Führungslehre bedeutete die Lehre vom rational-ökonomischen Menschen die Herauskristallisierung einer Einteilung der Menschheit in zwei Gruppen: Auf der einen Seite stehen die Unternehmer und Führungskräfte als allwissende, verantwortungsbewusste, aktive, vertrauenswürdige, die Wirtschaft lenkende und leitende Elite, auf der anderen Seite die Arbeitnehmer beziehungsweise Angestellten. Letztere sind überwiegend mit Hilfe externer wirtschaftlicher Anreize motivierbar, tun das, wovon sie sich den größten Gewinn erhoffen, gelten als passiv und können durch die Organisation manipuliert, motiviert und kontrolliert werden. Der einzelne Arbeitnehmer oder Angestellte ist von Natur aus faul sowie unfähig zu Selbstdisziplin und Selbstkontrolle (Schein 1980: 78f.). Er reagiert „auf die von der Unternehmensleitung angebotenen finanziellen Anreize – und man glaubt sich ausschließlich auf solche beschränken zu können – als von anderen Personen isoliertes Individuum“ (Schanz 1978: 23). Diese Sichtweise entspricht im Wesentlichen dem tayloristischen Menschenbild der klassischen Organisationstheorie, welcher auch der Bürokratieansatz von Max Weber, die anglo-amerikanische Managementlehre und die betriebswirtschaftliche Organisationslehre in Deutschland zuzurechnen sind. Weiter wurde unterstellt, „daß Menschen ebenso gut wie Maschinen nach einer mechanistischen, standardisierten Methode behandelt werden können. (...) Es ist interessant, zu beobachten, wie hier Neigung besteht, Arbeiter und Maschinen zusammen als Teil der Betriebsausrüstung zu betrachten“ (Whyte 1958: 13). An diese Zweiteilung hält sich auch Gutenberg, wenn er im Hinblick auf den Produktionsfaktor der menschlichen Arbeitskraft zwischen dem Elementarfaktor „ausführende Arbeit“ sowie dem „dispositiven Faktor“ unterscheidet (Gutenberg 1983). Grundsätzlich gilt, dass der Mensch bei den alten Menschenbildern kognitiv überschätzt, charakterlich indes unterschätzt wird (Göbel 1998: 31). Ähnliches trifft auch auf den institutionenökonomischen Ansatz zu. Die Neue Institutionenökonomie lässt sich als Versuch einer Erweiterung des Anwendungsbereichs der neoklassischen Mikroökonomik betrachten und steht damit in der Tradition des homo-oeconomicus-Konzeptes. Der institutionenökonomische Ansatz besteht aus den drei Teilansätzen Property-Rights-Ansatz, Transaktionskostenansatz und Principal-Agent-Ansatz, die dem Menschen überaus eigennütziges und opportunistisches Verhalten unterstellen, wobei Vertreter des Principal-Agent-Ansatzes Arbeitnehmer gar für unmotiviert und bequem halten (Bea/Göbel 2002: 120f., 139).

2.2 Vom Einbezug verhaltenswissenschaftlicher Erkenntnisse bis zum Paradigmenwechsel in der Managementforschung

Als Hauptursache für die Forderung nach einer Ablösung oder Ergänzung der isoliert ökonomisch ausgerichteten Wirtschafts- und Managementforschung gilt ihre mangelnde Realitätsnähe. Die Entwicklung der klassischen und besonders der neoklassischen Ökonomie stand stark unter dem Eindruck der klassischen Physik und hier in erster Linie der klassischen Mechanik Newtons. Wie die Planetenbahnen in der Physik, so beabsichtigte man das Verhalten von Wirtschaftssubjekten in der Ökonomie mit Hilfe von Differentialgleichungssystemen zu beschreiben, um allgemeingültige Bewegungsgesetze herauszufinden. Es kam zu einer Mathematisierung der Nationalökonomie, mit dem Ergebnis, dass bei der Theoriebildung von Wesensmerkmalen des Menschen, welche das Wirtschaften überhaupt erst zum Problem machen, abstrahiert wurde. Aus diesem Grunde lassen sich viele Phänomene der realen Wirtschaft nicht oder nicht hinreichend anhand jener aus den der Theorie des homo oeconomicus zugrundeliegenden Prämissen ableitbaren Verhaltensannahmen oder – anders ausgedrückt – durch den Marktmechanismus der klassischen Nationalökonomie erklären (Kirchgässner 2000: 258ff.; Bidlingmaier 1964: 34f.). Wirtschaftliches Handeln erfolgt stets in einem, dem ökonomischen System übergeordneten, gesellschaftlichen System. Soziale und damit auch kulturelle Aspekte wirken sich – vor allem im Zeitalter der Globalisierung – immer mehr auf das Arbeitsleben aus. Dies führt zwingend zur Notwendigkeit des Einbezugs soziologischer und psychologischer Erkenntnisse in der Wirtschaftsforschung und infolgedessen zu einer ganzheitlicheren Betrachtungsweise des wirtschaftenden Menschen, als es das homo-oeconomicus-Modell je zuließe (Neuloh 1980: 12).

Einflüsse sozialer Bedingungen auf das Arbeitsleben waren bereits im neunzehnten Jahrhundert bekannt. Ihr wissenschaftlicher Nachweis wurde hingegen erst im Zuge der in den Hawthorne-Werken der Western Electric Company stattgefundenen Untersuchungen erbracht, die offensichtlich werden ließen, dass Arbeitnehmer vielseitige Motive, Bedürfnisse und Erwartungen haben, welche nicht oder nur marginal mit der Auffassung des rationalökonomischen Menschen in Einklang stehen und sich dennoch auf ihre Arbeit und ihre Beziehung zur Organisation auswirken (Kieser 1995: 91ff.). Diese Untersuchungen, aus welchen die Human-Relations-Bewegung entstand, förderten die Betrachtung des Menschen als soziales Wesen.

Doch auch die Vertreter des der neoklassischen Organisationslehre zugeordneten Human-Relations-Ansatzes sahen in Arbeitnehmern lediglich Instrumente zur Erreichung unternehmerischer Ziele, wobei sie die Erhöhung der Mitarbeiterleistung im Gegensatz zu Taylor nicht auf rein technische Art und Weise, sondern durch Steigerung der Arbeitszufriedenheit erreichen wollten. Damit lagen dieser Bewegung ausgeprägte Manipulierungsvorstellungen zugrunde. Als weiterführende Entwicklung lässt sich die verhaltenswissenschaftliche Organisationslehre, als deren wichtigste Vertreter Barnard, Simon, Cyert, March und Olsen gelten, betrachten. Barnard wird der Brückenschlag zwischen klassischer und neoklassischer verhaltenswissenschaftlicher Schule zugeschrieben (Steinmann/Schreyögg 2005: 57). Simons Verdienst liegt in der Schöpfung eines neuen Menschenbildes – des „administrative man“ – wodurch er das mechanistische Menschenbild des homo oeconomicus zu ersetzen gedachte (Hill/Fehlbaum/Ulrich 1998: 433). Es basiert auf den wirklichkeitsnahen Annahmen der beschränkten Rationalität sowie der Orientierung des Menschen an befriedigender Zielerreichung. Dessen ungeachtet liegen verhaltenswissenschaftlichen Ansätzen oft sehr materielle Überlegungen zugrunde (Kieser/Segler: 141f.). Vor allem die frühen, auf Barnard und Simon zurückgehenden Ansätze sind noch stark von Vorstellungen der Indoktrination und Manipulation geprägt und können kaum mit der Sichtweise von Arbeitnehmern als eigenverantwortlich handelnde und entscheidende Persönlichkeiten vereinbart werden (Simon 1957).

Große Fortschritte führten die so genannten, sich am Leitbild des mündigen Mitarbeiters orientierenden Macht-Ausgleichs-Ansätze beziehungsweise der Human-Resources-Ansatz herbei. Sie betrachten Arbeitnehmer als sich selbstverwirklichende Menschen, bauen auf motivationstheoretischen Erkenntnissen auf und ermöglichen einen offenen Umgang mit Konflikten. Ziel ist die effiziente vollständige Nutzung menschlicher Ressourcen durch Förderung der Lern- und Entwicklungsfähigkeit der Mitarbeiter. Besondere Bedeutung erlangte die Organisationsentwicklung als jene Richtung der Human-Resources-Schule, welche sich mit Problemen des geplanten Wandels von Organisationen befasst. Auch diese Konzepte entsprechen jedoch keinen, der stets komplexer werdenden Unternehmensumwelt oder dem gesellschaftlichen Wandel ausreichend gerecht werdenden, ganzheitlichen Ansätzen.

Einen fundamentalen Wendepunkt stellt der gegenwärtig stattfindende Paradigmenwechsel in der Organisations- und Managementlehre dar. Er leitet die endgültige Ablösung des homo-oeconomicus-Paradigmas und

damit des durch eine analytisch-reduktionistische Forschungsweise gekennzeichneten, auf fremdorganisatorischen Prinzipien basierenden, mechanistischen Weltbildes ein. Es handelt sich um den Übergang zu einem systemtheoretisch fundierten Weltbild, der für Wissenschaft und Gesellschaft „ebenso radikal wie die kopernikanische Wende ist“ (Capra 1992: 308). Das systemische Paradigma begreift die Welt nicht als Ansammlung isolierter Teile, sondern als integrierte Ganzheit. Soziale Systeme wie Unternehmen werden als lebende, ganzheitlich-komplexe, lernende und sich entwickelnde Systeme betrachtet (Capra 1992: 308). Gleiches trifft auf darin tätige Menschen zu. Sie gelten als qualifizierbare, motivierbare, zur Selbstorganisation fähige, selbständig entscheidende und eigenverantwortlich handelnde Individuen. Im Vordergrund steht ganzheitlich-vernetztes Denken mit dem Ziel, Wechselwirkungen und Zusammenhänge zwischen den Systemteilen zu erkennen, immer im Bewusstsein, dass die Teile eine Ganzheit bilden. Die Systemtheorie verlangt die Aufgabe des Glaubens an eine objektive Beschreibbarkeit der Realität sowie eine interdisziplinäre fachübergreifende, das heißt neben den Wirtschaftswissenschaften auch andere Wissenschaften wie zum Beispiel die Psychologie, Soziologie, Neurologie, vergleichende Verhaltensforschung, Biologie, Evolutionstheorie, Ökologie, Physik etc. einbeziehende Forschungsweise, welche notwendig erscheint, um ein Bewusstsein zu erzeugen für die Funktionsweise komplexer dynamischer sozialer Systeme (Malik 1979: 26). Was dies allgemein für die Managementforschung und im Besonderen für ihre interkulturelle Ausrichtung bedeutet, davon handeln die folgenden Abschnitte.

3 Systemtheorie als Fundament einer kulturfokussierten Managementforschung

3.1 Bedeutung der Systemtheorie für die Managementforschung

Die Systemtheorie steht in engem Bezug zur Idee des Holon – zu jener, schon das metaphysische Denken in den Philosophien von Platon und Aristoteles bestimmenden Idee des Ganzen. Im Laufe der Zeit verlor die holistische Denkweise an Bedeutung und wurde schließlich durch das mechanistische Weltbild abgelöst, welches gegen Ende des neunzehnten Jahrhunderts seinen Zenit erreichte, der indes den Übergang zu einem erneuten ganzheitlichen Denken einleitete. Anstöße hierzu gaben die Biologie und

Psychologie, wobei den Schriften Ludwig von Bertalanffys besondere Wichtigkeit zukommt (Fuchs 1973: 4ff.).

Die allgemeine Systemtheorie ist eine interdisziplinäre Wissenschaft. Gemäß dem ihr zugrundeliegenden ganzheitlichen Ansatz lässt sich jedes System als Menge von Elementen definieren, welche durch wechselseitige Beziehungen miteinander verbunden sind. Um ein System zu begreifen, müssen demnach nicht nur dessen Teile, sondern auch die Interdependenzen zwischen selbigen bekannt sein (Bertalanffy 1972: 18). Weiter stellt die allgemeine Systemtheorie eine Theorie offener Systeme dar, die in andauernden Austauschbeziehungen mit ihrem Umfeld stehen. Sie nehmen Stoffe, Energie oder Informationen auf, unterziehen diese internen Transformationsprozessen und geben sie in veränderter Form wieder an die Umwelt zurück. Da offene Systeme einen Fließgleichgewichtszustand annehmen können und nicht wie geschlossene Systeme einem statischen Gleichgewicht entgegenstreben, entsprechen sie auch dynamischen Systemen, wobei der Drang, bei sich verändernden Umweltzuständen ein Fließgleichgewicht zu erreichen, als kontinuierlicher Anpassungsprozess an ihre Umwelt verstanden werden kann (Fuchs 1976).

Für die Managementlehre folgt aus der Hinwendung zur allgemeinen Systemtheorie eine Öffnung gegenüber anderen Wissenschaften, mit deren Hilfe sich die Lösung komplexer betriebswirtschaftlicher Problemstellungen unterstützen lässt. Der die interdisziplinäre Ausrichtung fördernde Anspruch auf Ganzheitlichkeit ermöglicht die umfassende Betrachtung sozialer Systeme mit dem Ziel, Vernetzungen zwischen einzelnen Systemteilen sowie ihr Zusammenspiel innerhalb des Gesamtsystems zu erkennen. Das Offenheitspostulat stellt sicher, dass soziale Systeme nicht isoliert von ihrer Umwelt betrachtet werden, sondern Interdependenzen zwischen Unternehmen und Umwelt und damit in ganz besonderem Maße der sie umgebenden Gesellschaftskultur explizit in Untersuchungen Eingang finden. Die Aufgabe der einst üblichen statischen Betrachtung von Unternehmen erlaubt es, auch ihre Dynamik und die daraus resultierende Aktions- und Anpassungsfähigkeit gegenüber einem sich ständig in Bewegung befindlichen komplexen Umfeld vermehrt zu erforschen.

Die auf die allgemeine Systemtheorie folgende Entwicklung steht im Zeichen der neueren Systemtheorie. Sie fand auch als Autopoiesetheorie oder Theorie autopoietischer Systeme Eingang in die Literatur und gilt als Weiterentwicklung der allgemeinen Systemtheorie. Der Begriff Autopoiesis ist auf das altgriechische Identitätspronomen *autos* (selbst) und das Substantiv

poiesis (das Machen) zurückführbar (Wollnik 1998: 120). Begründet wurde die Theorie Anfang der siebziger Jahre von den chilenischen Kognitionsbiologen Humberto R. Maturana und Francisco J. Varela. Sie verstehen sie als Theorie lebendiger Organisationen, der zufolge Lebewesen nicht von außen gemacht werden, sondern sich „als Einheit ... ‚von innen heraus‘ produzieren und reproduzieren“ (Kirsch/Knyphausen 1991: 78). Ihrer Ansicht nach bildet die autopoietische Organisation das grundlegende Merkmal von Lebewesen (Maturana/Varela 1987: 48ff.). Liegen bestimmte Ausgangsbedingungen vor, entstehen autopoietische Systeme spontan, sie sind selbsterzeugend (Baitsch 1993: 11). Hierdurch unterscheiden sie sich von allopoietischen, also fremdgemachten Systemen wie zum Beispiel Maschinen, die etwas von sich selbst Verschiedenes produzieren (Maturana/Varela 1985: 186). Selbsterzeugung bedeutet, dass Systeme ihre Organisation, Struktur und Zustände, durch welche sie definiert sind, selbst generieren (Schüppenhauer 1998: 121ff.). Die Selbsterzeugung erfolgt selbstreferentiell, das heißt selbstbezüglich oder rekursiv, in zirkulärer beziehungsweise kreiskausaler Form (Maturana 1985: 35f.); jeder Zustand eines Systems hängt vom vorhergehenden Zustand ab. Der Output eines Systems wird als neuer Input in das System rückgeführt, so dass sich Systeme in ihrer Operationsweise immer auf sich selbst beziehen (Schüppenhauer 1998: 76).

Autopoietische Systeme sind zugleich operational und informationell geschlossen sowie materiell und energetisch offen, wobei die operationale und informationelle Geschlossenheit direkte externe Einflussnahme ausschließt. Sie erhalten keine Informationen im klassischen Sinne aus der Umwelt, sondern nehmen diese lediglich als ein Rauschen, eine Störung wahr, die infolge ihrer selbstreferentiellen Verhaltensweise selektiv aufgenommen und individuell verarbeitet wird. Autopoietische Systeme erzeugen somit ihre eigene Realität (Schmidt 1996: 24f.; Kirsch/Knyphausen 1991: 79; Schüppenhauer 1998: 172). Die Autopoiesetheorie löst sich von der Annahme einer unabhängig vom lebenden System existierenden objektiven Welt. Die Beziehung zwischen System und Umwelt wird als strukturelle Koppelung bezeichnet, welche grundsätzlich gegenseitig ist, weshalb neben dem System auch dessen Umwelt Veränderungen erfährt. Regen sich mehrere autopoietische Systeme über längere Zeiträume gegenseitig zu strukturellen Änderungen an (Perturbation), können Strukturangleichungen stattfinden. Mehreren Systemen gemeinsame Strukturbereiche werden konsensuelle Bereiche genannt (Maturana/Varela 1987: 85; Maturana 1996: 108ff.). Das einzelne Individuum selbst kann einem bestimmten System nur partiell angehören, da es im Allgemeinen noch Mitglied anderer Systeme ist. Dieser

Aspekt wird mit dem Begriff der Partialinklusion umschrieben (Kasper 1991: 5f.).

Für eine Übertragung der Autopoiesetheorie auf soziale Systeme lassen sich zwei Wege beschreiten. Zunächst besteht die Möglichkeit, die Autopoiesetheorie in der Biologie zu belassen und Individuen als autopoietische Systeme aufzufassen, die als Teile sozialer Systeme interagieren und so das soziale System konstituieren. Andererseits können – in Anlehnung an Luhmann – soziale Systeme grundsätzlich als autopoietische Systeme definiert werden (Kirsch/Knyphausen 1991: 82f.). Da Luhmann Kommunikation als Systemkomponenten definiert und Individuen zur Systemumwelt zählt (Luhmann 1999), wird die zweite Variante nicht weiter beachtet. Entsprechend der hier vertretenen Auffassung lässt sich die Autopoiesetheorie nur teilweise auf soziale Systeme wie Unternehmen übertragen. Soziale Systeme stellen selbst keine autopoietischen Systeme dar (Baitsch 1993: 20). Sie entstehen nicht spontan, sondern werden von Menschen bewusst geschaffen. Auch produzieren sie ihre Komponenten, etwa die in ihnen tätigen Individuen, nicht selbst. Erst nach ihrer Erzeugung kommt es zu strukturellen Entwicklungen, die Ähnlichkeit mit in autopoietischen Systemen ablaufenden ordnungsgenerierenden Prozessen aufweisen, so dass die Autopoiesetheorie als wichtige Basis für das Verständnis selbstorganisierender sozialer Systeme angesehen werden kann (Baitsch 1993: 18 u. 20ff.; Kirsch/Knyphausen 1991: 83f.). Bedingt durch ihre materielle und energetische Offenheit sowie ihre operationale und informationelle Geschlossenheit, erfolgt in autopoietischen Systemen eine Verlagerung der Priorität dahingehend, dass die innere Ordnung von Systemen und nicht mehr deren Bezug zur Umwelt im Vordergrund steht. So rücken die Autonomie sozialer Systeme und ihre Fähigkeit, selbständig Einfluss auf die Umwelt auszuüben, vermehrt ins Zentrum der Betrachtung. Im Umkehrschluss bedeutet dies die Verabschiedung von der Utopie einer gezielten Lenk- und Beherrschbarkeit sozialer Systeme und ihrer Mitglieder wie sie in fremdorganisatorischen Theorien angenommen wird. Analog autopoietischen Systemen gelten soziale Systeme als „komplexe, rekursiv operierende Systeme“. Sie werden „von ihrer inneren Struktur bestimmt“ und verhalten sich „deterministisch-chaotisch“ (Maul 1993: 725). Auf Unternehmenskulturen sowie Interdependenzen zwischen diesen und ihren Beziehungen zu den sie umgebenden Gesellschaftskulturen lässt sich die Theorie autopoietischer Systeme sehr gut übertragen.

3.2 Kultur als Gegenstand der systemtheoretischen Managementforschung

Der Kulturbegriff entstammt der Anthropologie und bezieht sich auf besondere, historisch gewachsene, sich zu einer komplexen Gestalt komprimierten Merkmale von Volksgruppen. Kultur stellt „ein uns geschichtlich vielfältig vorgegebenes Traditionsgut“ (Ulrich 1993: 4351) dar, dessen Weiterentwicklung Aufgabe des Menschen ist. Sie „umfaßt die gesamten durch Tradition fortlaufend ‚kultivierten‘ Denkmuster, Wertstandards und Formen des Umgangs des Menschen mit der äußeren Natur (...), mit seiner inneren Natur (...) und im sozialen Zusammenleben mit Seinesgleichen“ (Ulrich 1993: 4351). Einflüssen kultureller Faktoren in sozialen Systemen wurde bereits in früheren Zeiten Aufmerksamkeit entgegengebracht. Zum allgemein anerkannten Gegenstand betriebswirtschaftlicher Managementforschung avancierte diese Thematik jedoch erst in den 1970er Jahren. Davor waren kulturelle Phänomene in den Wirtschaftswissenschaften von untergeordneter Bedeutung. Dafür gibt es zwei wesentliche Gründe. Einerseits dominierte in der betriebswirtschaftlichen Forschung, wenn es um die Erklärung menschlicher Verhaltensweisen ging, eine ökonomische Sichtweise. Sie stützte sich auf das Menschenbild des homo oeconomicus und dieser agiert expressis verbis unabhängig von kulturellen Bindungen. Andererseits war das Wirtschaftsleben bis zu diesem Zeitpunkt überwiegend national ausgerichtet, so dass eine Beachtung kultureller Verschiedenheiten – vor allem in der Wirtschaftspraxis – nicht notwendig erschien. Erst nach dem sogenannten „Japan-Schock“ der amerikanischen Wirtschaft sind kulturelle Faktoren als Erklärung für die Stärke japanischer Unternehmen auf dem Weltmarkt in Betracht gezogen worden (Bleicher 2004: 237).

3.2.1 Pfade der Unternehmenskulturforschung

Der Begriff der Unternehmenskultur fand Anfang der achtziger Jahre Eingang in die Managementlehre, die den allgemeinen Kulturbegriff auf Organisationen übertrug, mit der Annahme, jede Organisation würde ihre eigene Kultur entwickeln und entspräche einer eigenständigen Kulturgemeinschaft (Steinmann/Schreyögg 2005: 710). Die Kultur einer Gruppe beziehungsweise eines Unternehmens lässt sich definieren als „Muster gemeinsamer Grundprämissen, das die Gruppe [das Unternehmen] bei der Bewältigung ihrer [seiner] Probleme externer Anpassung und interner Integration erlernt hat, das sich bewährt hat und somit als bindend gilt; und das daher an neue

Mitglieder als rational und emotional korrekter Ansatz für den Umgang mit diesen Problemen weitergegeben wird“ (Schein 1995: 25). Unternehmenskulturen gelten als komplexe, schwer greifbare Phänomene. Um sie besser erfassen zu können, bietet es sich an, auf das von Schein entwickelte Schichtenmodell zurückzugreifen. Schein unterscheidet mit Artefakten, bekundeten Werten und Grundprämissen drei verschiedene Ebenen der Kultur, wobei der Begriff Ebene den Grad der Sichtbarkeit eines kulturellen Phänomens für einen (externen) Beobachter beschreibt (Schein 1995: 30). Die Unternehmenskultur trägt zur Schaffung einer für das Unternehmen nach innen wie nach außen typischen Systemidentität bei.

Mit dem Funktionalismus und Symbolismus bestehen zwei verschiedene Schulen der Unternehmenskulturforschung (Steinmann/Schreyögg 2005: 710f.). Gemäß der ersten Sichtweise haben Unternehmen Kulturen, die als eines von mehreren Elementen das jeweilige Unternehmen kennzeichnen und interne Kontext- oder Instrumentalvariablen darstellen. Die Unternehmenskultur entspricht einem strategischen Erfolgsfaktor. Sie gilt als interne, objektiv analysierbare, messbare Variable, wobei sich Messungen gewöhnlich auf die verhältnismäßig leicht zugängliche und gut sichtbare Ebene der Artefakte beschränken. Die Auffassung von Kultur als Gegenstand des geplanten Wandels kommt sehr gut im 7-S-Modell zum Ausdruck (Peters/Waterman 1982: 10). Ziel ist es herauszufinden, wie Kulturen gestaltet und bei Bedarf verändert werden müssen, um spezifische Probleme möglichst optimal zu lösen. Die soziale Wirklichkeit wird als objektive Größe in die Planung einbezogen, wodurch mögliche Einflüsse der Unternehmenskultur auf das soziale Umfeld unbeachtet bleiben. Der funktionalistischen Ausrichtung liegt eine ausgeprägte, für die traditionelle Vorgehensweise typische Machbarkeitsorientierung zugrunde, so dass von einem absichtsgeleiteten Kulturmanagement gesprochen werden kann, dessen Vertreter Kulturingenieure genannt werden (Steinmann/Schreyögg 2005: 733ff.; Staehle 1999: 507ff.). Ein für diese Vorgehensweise charakteristisches Phasenmodell des Kulturmanagements, das enge Bezüge zu dem Phasenschema des organisatorischen Wandels von Lewin aufweist, entwickelte Scholz (1988). Anwender derartiger Modelle betrachten Veränderungen von Unternehmenskulturen als stetige, beherrschbare Prozesse, als klar definierte Probleme mit exakt festgelegtem Beginn und Ende, die in der Regel nur sporadisch auftreten, also Sonderfälle darstellen und ausschließlich von Spezialisten zu handhaben sind.

In einer komplexen dynamischen Umwelt verlieren die funktionalistische Sichtweise sowie darauf aufbauende Modelle jedoch ihren Wert. Stattdessen

gewinnt die symbolische Perspektive an Bedeutung. Diese bedingt eine systemische, auf einer ganzheitlichen Denkweise gründende Vorstellung von Management und Organisation und stimmt zu großen Teilen mit dem von den so genannten Kulturalisten oder Puristen geteilten Kulturverständnis überein, die explizit auf mögliche unkontrollierte Beeinflussungen von Unternehmensangehörigen durch Kulturplanung sowie auf damit verbundene Manipulationsmöglichkeiten hinweisen. Sie machen starke normative Bedenken gegen bewusst getätigte Unternehmenskulturgestaltungsmaßnahmen geltend und lehnen im Extremfall jegliche Formen gezielter Kulturbeeinflussung ab (Steinmann/Schreyögg 2005: 735). Auch die hier vertretene Meinung ist nicht mit dem mechanistisch geprägten Glauben an die Machbarkeit von Kultur vereinbar, weshalb Vorstellungen der Vertreter des strategischen Kulturmanagements als ineffektiv abgelehnt werden. Im Sinne eines kultursensiblen Managements erfolgende vorsichtige Modifikationen von Rahmenbedingungen mit der Absicht, die langfristige Entwicklung der Unternehmenskultur zu fördern, werden indes für sinnvoll und moralisch unbedenklich erachtet.

Entsprechend der symbolischen Auffassung *hat* ein Unternehmen nicht nur eine Kultur. Das Unternehmen *ist* vielmehr eine Kultur. Es stellt ein System dar, welches sich im Laufe der Zeit aus den Interaktionen seiner Mitglieder entwickelt und dem alle Mitglieder des Systems angehören. Dieses Verständnis des Unternehmens als Kultur entspricht der neuen *root metaphor* (Wicher 1994), dem neuen erkenntnisleitenden Paradigma in der Organisations- und Managementforschung und wird zur Basis einer Erörterung der Unternehmenskulturentwicklung aus *autopoietisch-konstruktivistischer* Sichtweise, gemäß welcher Kulturen *autopoietische* Systeme darstellen (Bardmann 1994: 369), die die Elemente, aus denen sie bestehen, selbst produzieren. Unternehmenskulturen werden als *selbstreferentielle* Phänomene betrachtet, die sich geplanten externen Einflussnahmen entziehen. Sie können lediglich durch behutsame Veränderungen von Rahmenbedingungen, wie der Struktur oder eingeübter Verhaltensweisen, modifiziert werden. Als überaus wirkungsvoll für die Unternehmenskulturentwicklung erweist sich das Vorleben gewünschter kulturprägender Verhaltensweisen durch Angehörige des Managements. Vor allem die konsequente Unterstützung höherwertigen Lernens, also die Förderung von *double-loop-* und *deutero-learning*, trägt entscheidend zur kontinuierlichen Kulturerneuerung bei (Dietrich 2001: 187ff.).

Unternehmenskulturen bilden eine für das jeweilige Unternehmen typische Eigenschaft (Klimecki/Probst 1990: 41). Sie dienen der Sinnstiftung und

Orientierung, unterstützen die Erzeugung eines einheitlichen Interpretationsrahmens beziehungsweise die Herstellung einer gemeinsamen Sicht der Wirklichkeit und bilden die Grundlage gemeinsamen Handelns und Verstehens in Unternehmen. Das ist insofern wichtig, weil einzelne Mitarbeiter, systemtheoretischen Erkenntnissen zufolge, ihre Realität selbst konstruieren, so dass ihnen von Seiten des Managements nicht vorgegeben werden kann, was sie unter Wirklichkeit zu verstehen haben. Individuelle Wirklichkeit entspricht stets dem Ergebnis individueller Interpretations- und Deutungsmuster. Effizient und effektiv agierende Unternehmen setzten deshalb systemisch denkende und handelnde Mitarbeiter voraus, die in der Lage sind, durch Kommunikation eine relativ übereinstimmende Sichtweise ihrer Realität herbeizuführen, welche ihnen erlaubt, ihre Tätigkeiten im Hinblick auf die möglichst optimale Erfüllung der Unternehmensziele zu koordinieren und untereinander abzustimmen.

3.2.2 Implikationen der Systemtheorie für die interkulturelle Managementforschung

Die Systemtheorie erscheint aufgrund ihrer ganzheitlichen und interdisziplinären Ausrichtung als das geeignete theoretische Fundament der interkulturellen Managementforschung. Ganzheitlichkeit bedeutet im vorliegenden Zusammenhang, dass in Studien zum internationalen Management sämtliche, im internationalen Kontext gewichtig erscheinende Aspekte explizit berücksichtigt werden. Hierzu zählen auch Belange, die zunächst keinen unmittelbaren Bezug zur Wirtschaft aufweisen und von Vertretern einer ausschließlich ökonomischen Forschung unbeachtet bleiben. Gemäß deren Sichtweise ist der Mensch ein reiner Nutzenmaximierer, welcher – unabhängig von seiner kulturellen Herkunft – dieselben wirtschaftlichen Ziele verfolgt, die er mit möglichst geringem Mitteleinsatz zu erreichen versucht. Sie gehen von der Allgemeingültigkeit, das heißt der problemlosen Übertragbarkeit von Managementprinzipien und -techniken, unabhängig von der Kultur eines Wirtschaftsstandortes, aus. Damit würde sich die Beachtung kultureller Einflüsse auf das Mitarbeiterverhalten erübrigen. Es muss deshalb gewährleistet sein, dass nicht nur ökonomische Sachverhalte, etwa länderspezifische Besonderheiten in den Bereichen Rechnungslegung, Steuerwesen, Wirtschaftsrecht oder Wechselkursrisiken etc., sondern auch soziokulturelle Faktoren grundsätzlich in Untersuchungen mit einfließen. Von diesem Standpunkt aus gesehen ließe sich die Systemtheorie sogar als

ursächlich für die Existenz der interkulturellen Managementforschung betrachten. Die Interdisziplinarität ermöglicht es Forschern, bei Bedarf auf Wissen aus anderen Disziplinen, vor allem auf jenes der Psychologie und Soziologie, zurückzugreifen.

Die verstärkte Beschäftigung mit Auswirkungen kultureller Einflüsse in sozialen Systemen setzte während der siebziger Jahre ein. Wesentlicher Auslöser hierfür war der bereits erwähnte „Japan-Schock“. Auf diversen Weltmärkten wurde eine Überlegenheit japanischer Unternehmen konstatiert. Ebenfalls ließ das gegenüber Japan kontinuierlich steigende Außenhandelsdefizit der USA Zweifel an einer grundsätzlichen Prävalenz amerikanischer Managementmethoden aufkommen. Hierdurch gewann die sich im Zuge der verstärkten Globalisierung multinationaler Unternehmen etablierende interkulturell vergleichende Managementforschung, welche als eine Art Vorläufer der interkulturellen Managementforschung gesehen werden kann, verstärkt an Relevanz. In deren Mittelpunkt stand die Analyse von Landeskulturen, die als externe, unabhängige Kontextvariable des Managements betrachtet worden sind und mit deren Hilfe länderspezifische Unterschiede bezüglich Stil und Erfolg des Managements erklärt werden sollten. Das erfolgreiche Agieren japanischer Unternehmen auf dem Weltmarkt wurde auf die ausgeprägte soziale Integration der japanischen Arbeitswelt zurückgeführt (Ulrich 1993: 4352f.). Wie sich indes schon bald beobachten ließ, konnten auch Tochtergesellschaften japanischer Firmen in Europa und in den USA mit überwiegend einheimischen Mitarbeitern nach relativ kurzer Zeit eine über dem Durchschnitt liegende Produktivität vorweisen. Als Ursache dieser Produktivitätssteigerung kamen – zumindest für westliche Kulturkreise – weniger kaum nachahmbare Einflüsse nationaler Gesellschaftskulturen, sondern vielmehr „starke, kohäsive Inkulturen von Unternehmen, die ihre ‚excellence‘ im Wesentlichen mitbestimmen“ (Bleicher 2004: 237) infrage. Diese Folgerung führte innerhalb der kulturfokussierten Managementforschung zu einer nahezu ausschließlichen Betrachtung sogenannter Inkulturen, also der Unternehmens- oder Organisationskulturen, wohingegen die Untersuchung von Einflüssen der jeweiligen Um- oder Landeskulturen weitgehend vernachlässigt wurde.

Die Systemtheorie verlangt jedoch auch hier eine ganzheitliche Ausrichtung der Forschung. Bezüglich des vorliegenden Sachverhalts bedeutet das den bewussten Einbezug der jeweiligen Landeskulturen bei der Analyse managementspezifischer Zusammenhänge in auf internationaler Ebene agierenden Unternehmen, wobei die verschiedenen betrieblichen Funktionen nicht in demselben Ausmaß kulturellen Einflüssen ausgesetzt sind. Marginal oder

überhaupt nicht tangiert werden Funktionen wie die betriebliche Finanzwirtschaft, das Controlling sowie das interne und externe Rechnungswesen, welches sich mittlerweile überwiegend an international geltenden Standards orientiert. Stark davon betroffen sein dürften die Bereiche Organisation, Personalwirtschaft, strategische Planung, strategisches Management und das Marketing. Aufgrund der zunehmenden Globalisierung lässt sich ein Anstieg internationaler wirtschaftlicher Beziehungen nicht nur in quantitativer, sondern auch in qualitativer Hinsicht beobachten. So findet nicht lediglich die Ausdehnung des Vertriebs von Produkten statt. Vielmehr werden verstärkt Tätigkeiten der Produktion sowie darüber hinaus Aufgaben in den Bereichen Forschung und Entwicklung internationalisiert. Erfolgreiches Handeln bedingt – vor allem in den zuletzt genannten Bereichen – hochmotivierte Mitarbeiter. Dabei gilt es in Erwägung zu ziehen, dass die Motivation von Menschen je nach dem Kulturkreis, welchem sie entstammen, unterschiedlicher Motivatoren bedarf. Für die Führung von Unternehmen folgt hieraus die zwingende Notwendigkeit der Berücksichtigung der kulturellen Besonderheiten jener Länder, zu denen wirtschaftliche Beziehungen bestehen beziehungsweise in welchen wirtschaftliche Aktivitäten geplant sind. In der Managementlehre erzwingt dies die Aufgabe einer sich allein an ökonomischen Prinzipien orientierenden Forschung zu Gunsten einer interdisziplinären Vorgehensweise bei der Entwicklung von Führungstheorien. Das hat wiederum eine wachsende Bedeutung der verhaltenswissenschaftlich ausgerichteten Zweige der Betriebswirtschaftslehre zum Resultat, wovon insbesondere Teile der Organisationslehre sowie die der Personalwirtschaftslehre zugehörenden Bereiche Personalentwicklung und Human Resource Management profitieren.

Bezüglich der Theoriebildung verlangt die systemtheoretisch ausgerichtete Forschung für das interkulturelle Management den Verzicht auf die Formulierung universaler Gesetzmäßigkeiten. Infolgedessen beschränkt sich der Geltungsbereich von Theorien fortan auf einen eindeutig definierten Bereich, zum Beispiel auf einen ganz bestimmten Kulturkreis. Aus Gründen mangelnder empirischer Forschungen zu derartigen Sachverhalten kann nur auf etwaige Zusammenhänge hingewiesen werden. Es handelt sich jedoch lediglich um Plausibilitätsüberlegungen, deren Bestätigung anhand von vor Ort durchgeführten Untersuchungen zu klären wäre. Bezüglich des erwähnten Beispiels soll deshalb darauf hingewiesen werden, dass sich die festgestellte Dominanz von Inkulturen gegenüber Umkulturen angesichts der gemachten Beobachtungen auf Unternehmen aus dem westlichen Kulturkreis zugehörigen Ländern beschränken muss. Ob für in anderen Kultur-

kreisen angehörenden Ländern – beispielsweise für in islamischen Staaten – ansässige Betriebe dieselben oder aber konträre Sachverhalte gelten, sei vorerst dahingestellt. Darüber können nur empirische Erhebungen Aufschluss geben.

Besteht das Anliegen der interkulturellen Managementforschung darin, einen nicht unwesentlichen Beitrag für die effiziente und effektive Gestaltung betrieblicher Prozesse in sich weltweit engagierenden Unternehmen zu leisten, so ist es deren Aufgabe, diesen Betrieben Hilfestellungen in Form von Empfehlungen im Umgang mit fremden Kulturen anzubieten. Dies gilt sowohl für Unternehmenskulturen als auch für die sie umschließenden Landes- beziehungsweise Gesellschaftskulturen. Die Absicht sollte sein, ein möglichst harmonisches Zusammenwirken zwischen den Angehörigen verschiedener Kulturen zu ermöglichen. Es geht vorrangig um die Erarbeitung von Empfehlungen für die Einflussnahme auf Unternehmenskulturen, da es ungleich schwieriger sein dürfte, die Kultur eines Landes zu beeinflussen, wobei unternehmerisches Engagement die Gesellschaftskultur auf längere Sicht durchaus tangieren kann, so dass wechselseitige Beeinflussungen verschiedener Kulturen nicht ausgeschlossen werden dürfen. Unter Beachtung systemtheoretischer Prinzipien können derartige Empfehlungen nicht unabhängig von der jeweiligen Kulturkonstellation und dem jeweiligen Unternehmen gegeben werden. Ihr Geltungsbereich beschränkt sich auf eine ganz bestimmte Situation und ist deshalb unter Umständen sehr begrenzt. Die Generierung allgemeingültiger Modelle zur zielgerichteten Planung der Veränderung von Unternehmenskulturen wie sie noch vor wenigen Jahren in der Betriebswirtschaftslehre entwickelt wurden und die sich schon im nationalen Kontext als nicht umsetzbar erwiesen, ist für international agierende Unternehmen grundsätzlich nicht möglich.

Hinsichtlich potentieller Einflussnahmen auf Unternehmenskulturen gilt es zu unterscheiden, ob es sich bei der zu beeinflussenden Kultur um die eines bereits bestehenden Unternehmens handelt oder um jene eines gerade oder erst noch zu entstehenden. Weiterhin ist die Art der angestrebten Kooperation mit ausländischen Unternehmen und damit die Frage, ob kooperierende Betriebe völlig oder nur partiell eigenständige oder gar akquirierte Unternehmen darstellen, bedeutungsvoll. Ebenfalls relevant erscheint die Intensität der Kooperation zwischen den Unternehmen eines länderübergreifenden Verbundes, etwa eines internationalen Konzerns. Ist deren Ausprägung eher niedrig, so dürften die Kulturen der einzelnen, dem Verbund angehörenden Unternehmen eine wesentlich stärkere landeskulturelle Prägung aufweisen als Betriebe, die Teilen eines multinationalen Unterneh-

mens entsprechen, das zur Aufrechterhaltung seines Geschäftsbetriebs auf sehr enge Kooperationen zwischen den einzelnen Verbundpartnern angewiesen ist. Last but not least stellt sich die interessante Frage, inwiefern Empfehlungen für längerfristige Einflussnahmen auf Teilkulturen international agierender Verbundunternehmen dahingehend realistisch sind, die Entstehung einer starken Gesamtkultur anzuregen. Intentionen dieser Art setzen Möglichkeiten der sukzessiven Entwicklung der Kulturen einzelner Subunternehmen voraus, welche annahmegemäß zunächst ausgeprägte Koppelungen zu den jeweiligen Landeskulturen aufweisen, von denen sie sich im Zeitablauf idealerweise entkoppeln. Die Mutation zu einer identitätsstiftenden einheitlichen Verbundkultur würde sich voraussichtlich über mehrere Entwicklungsschritte hinweg vollziehen und somit evolutionären Charakter haben. Derartige Gedankengänge zu überprüfen, könnte Aufgabe künftiger Forschungsvorhaben sein.

4 Ausblick

Viele Gründe sprechen für einen Perspektivenwechsel in der Managementforschung. Nicht wenige davon lassen sich auf die bis vor kurzem übliche und in manchen Theorien bislang noch nicht überwundene Vernachlässigung menschlicher Wesensmerkmale zurückführen. Große Bedeutung kommt der hinreichenden Beachtung kultureller Aspekte zu. Vor allem im Zeitalter zunehmender nationaler und internationaler Fusionen sowie überhaupt der Globalisierung gewinnt eine verstärkte Berücksichtigung des Einflusses von Unternehmenskulturen und der mit ihnen gekoppelten Gesellschaftskulturen an Relevanz. Ein sensibler Umgang mit kulturellen Besonderheiten oder zumindest eine gewisse Aufgeschlossenheit gegenüber kulturellen Einflüssen auf das Verhalten einzelner Mitarbeiter, aber auch ganzer Belegschaften hätten nach der Jahrtausendwende den Konkurs zahlreicher international agierender Unternehmen möglicherweise verhindern können. Viele dieser Unternehmen versuchten ihre auf nationaler Ebene erzielten Erfolge durch globale Expansion zu steigern, indem sie ausländische Betriebe akquirierten, um in den Besitz ihres Know-Hows zu gelangen. Meist wurde jedoch nicht bedacht, dass dieses Know-How – und das gilt namentlich für die wissensbasierte Software-Branche – mitarbeitergebunden ist. Werden Übernahmen von den betroffenen Mitarbeitern nicht positiv bewertet oder zumindest toleriert, sind Fluktuationen, innere Kündigungen etc. die Folge und ein Scheitern des Zusammenschlusses ist wahr-

scheinlich, was bei schlechter Wirtschaftslage zum Ruin der an der Kooperation beteiligten Unternehmen führen kann. Derartige Fehlentwicklungen können durch eine vorausschauende, systemtheoretisch fundierte, auf einer ganzheitlich ausgerichteten Managementlehre beruhenden Entscheidungsfindung reduziert werden.

Literaturverzeichnis

- Baitsch, C. (1993):* Was bewegt Organisationen? Selbstorganisation aus psychologischer Perspektive, Frankfurt a. M./New York.
- Bardmann, T. M. (1994):* Wenn aus Arbeit Abfall wird. Aufbau und Abbau organisatorischer Realitäten, Frankfurt a. M.
- Bea, F. X./ Göbel, E. (2002):* Organisation. Theorie und Gestaltung, 2., neu bearb. Aufl., Stuttgart.
- Bertalanffy, L. von (1972):* Vorläufer und Begründer der Systemtheorie, in: Kurzrock, R. (Hg.): Systemtheorie, Berlin, 17-28.
- Bidlingmaier, J. (1964):* Unternehmerziele und Unternehmerstrategien, Wiesbaden.
- Bleicher, K. (2004):* Das Konzept integriertes Management. Visionen, Missionen, Programme, 7., überarb. u. erw. Aufl., Frankfurt a. M./New York.
- Capra, F. (1992):* Systemisches Denken – das neue Paradigma, in: Königswieser, R./ Lutz, C. (Hg.): Das systemisch-evolutionäre Management. Der neue Horizont für Unternehmer, 2., überarb. Aufl., Wien, 307-309.
- Dietrich, A. (2001):* Autopoiese und Konstruktivismus als Fundament einer neuen Sichtweise der Unternehmenskultur, in: Zeitschrift für Wirtschafts- und Unternehmensethik, 2/2, 181-198.
- Fuchs, H. (1973):* Systemtheorie und Organisation. Die Theorie offener Systeme als Grundlage zur Erforschung und Gestaltung betrieblicher Systeme, Wiesbaden.
- Fuchs, H. (1976):* Systemtheorie, in: Grochla, Erwin (Hg.): Handwörterbuch der Organisation, Stuttgart, 3820-3832.
- Göbel, E. (1998):* Theorie und Gestaltung der Selbstorganisation, Berlin.
- Gutenberg, E. (1983):* Grundlagen der Betriebswirtschaftslehre. Die Produktion, Bd. 1, 24., unverän. Aufl., Berlin/Heidelberg/New York.

- Hill, W./ Fehlbaum, R./ Ulrich, P. (1998): Organisationslehre 2. Theoretische Ansätze und praktische Methoden der Organisation sozialer Systeme, 5., verbesserte Aufl., Bern/Stuttgart/Wien.
- Kasper, H. (1991): Neuerungen durch selbstorganisierende Prozesse, in: Staehle, W. H. / Sydow, J. (Hg.): Managementforschung 1, Berlin/New York, 1-74.
- Kieser, A. (1995): Human Relations-Bewegung und Organisationspsychologie, in: Ders. (Hg.): Organisationstheorien, 2., überarb. Aufl., Stuttgart/Berlin/Köln, 91-121.
- Kieser, A./ Segler, T. (1981): Entscheidungsorientierte Ansätze der Organisationstheorie, in: Kieser, A. (Hg.): Organisationstheoretische Ansätze, München, 129-144.
- Kirchgässner, G. (2000): Homo oeconomicus. Das ökonomische Modell individuellen Verhaltens und seine Anwendung in den Wirtschafts- und Sozialwissenschaften, 2., erg. u. erw. Aufl., Tübingen.
- Kirsch, W./ Knyphausen, D. zu (1991): Unternehmungen als „autopoietische“ Systeme?, in: Staehle, W. H./ Sydow, J. (Hg.): Managementforschung 1, Berlin/New York, 103-162.
- Klimecki, R./ Probst, G. J.B. (1990): Entstehung und Entwicklung der Unternehmenskultur, in: Lattmann, C. (Hg.): Die Unternehmenskultur. Ihre Grundlagen und ihre Bedeutung für die Führung der Unternehmung, Heidelberg, 41-65.
- Luhmann, Niklas (1999): Soziale Systeme. Grundriß einer allgemeinen Theorie, 7. Auflage, Frankfurt.
- Malik, F. (1979): Systemorientierte Management-Entwicklung, in: Ders. (Hg.): Praxis des systemorientierten Managements, Bern/Stuttgart, 25-42.
- Manstetten, R. (2002): Das Menschenbild der Ökonomie. Der homo oeconomicus und die Anthropologie von Adam Smith, Freiburg/München.
- Maturana, H. R. (1985): Biologie der Kognition, in: Ders. (Hg.): Erkennen. Die Organisation und Verkörperung von Wirklichkeit, 2., durchges. Aufl., Braunschweig/Wiesbaden, 32-80.
- Maturana, H. R. (1996): Kognition, in: Schmidt, S. J. (Hg.): Der Diskurs des Radikalen Konstruktivismus, 7., Aufl., Frankfurt, 88-118.

- Maturana, H. R./Varela, F. J. (1985):* Autopoietische Systeme. Eine Bestimmung der lebendigen Organisation, in: Maturana, H. R. (Hg.): Erkennen. Die Organisation und Verkörperung von Wirklichkeit, 2., durchges. Aufl., Braunschweig/Wiesbaden, 170-235.
- Maturana, H. R./ Varela, F. J. (1987):* Der Baum der Erkenntnis. Die biologischen Wurzeln des menschlichen Erkennens, Bern/München.
- Maul, C. (1993):* Der Beitrag der Systemtheorie zum strategischen Führungsverhalten in komplexen Situationen, in: Zeitschrift für Betriebswirtschaft, 63/7, 715-740.
- Neuloh, O. (1980):* Soziologie für Wirtschaftswissenschaftler, Homo socio-economicus. Kurzlehrbuch für Studium und Praxis der Volkswirte und Betriebswirte, Stuttgart/New York.
- Peters, T. J./ Waterman, R. H. (1982):* In Search of Excellence. Lessons from America's best-run Companies, New York u. a.
- Schanz, G. (1978):* Verhalten in Wirtschaftsorganisationen. Personalwirtschaftliche und organisationstheoretische Probleme, München.
- Schein, E. H. (1980):* Organisationspsychologie, Wiesbaden.
- Schein, E. H. (1995):* Unternehmenskultur. Ein Handbuch für Führungskräfte, Frankfurt a. M./New York.
- Schmidt, S. J. (1996):* Der Radikale Konstruktivismus. Ein neues Paradigma im interdisziplinären Diskurs, in: Ders. (Hg.): Der Diskurs des Radikalen Konstruktivismus, 7. Aufl., Frankfurt, 11-88.
- Scholz, C. (1988):* Management der Unternehmenskultur. Gefährliche Trugschlüsse und notwendige Konsequenzen, in: Harvard Manager, 10/1, 81-91.
- Schüppenbauer, A. (1998):* Multioptionales Konsumentenverhalten und Marketing. Erklärungen und Empfehlungen auf Basis der Autopoiesetheorie, Wiesbaden.
- Simon, H. (1957):* Administrative Behavior. A Study of Decision-Making Process in Administrative Organization, 2. Aufl., New York.
- Simon, H. A. (1985):* Human Nature in Politics. The Dialogue of Psychology with Political Science, in: The American Political Science Review, 79/2, 293-304.
- Staeble, W. H. (1999):* Management. Eine verhaltenswissenschaftliche Perspektive, 8. Aufl., München.

- Steinmann, H./ Schreyögg, G. (2005):* Management: Grundlagen der Unternehmensführung. Konzepte, Funktionen, Fallstudien, 6., vollst. überarb. Aufl., Wiesbaden.
- Ulrich, P. (1993):* Unternehmenskultur, in: Wittmann, W. et al. (Hg.): Handwörterbuch der Betriebswirtschaft, 5., völlig neu gest. Aufl., Stuttgart, 4351-4366.
- Whyte, W. F. (1958):* Lohn und Leistung. Eine soziologische Analyse industrieller Akkord- und Prämiensysteme, Köln/Opladen.
- Wicher, H. (1994):* Unternehmenskultur, in: Das Wirtschaftsstudium, 23/4, 329-341.
- Wöhe, G. (2002):* Einführung in die Allgemeine Betriebswirtschaftslehre, 22., Neubearb. Aufl., München.
- Wollnik, M. (1998):* Interventionschancen bei autopoietischen Systemen, in: Götz, K. (Hg.): Theoretische Zumutungen. Vom Nutzen der systemischen Theorie für die Managementpraxis, 2. Aufl., Heidelberg, 118-159.

Moral und Tugend in der Governanceethik. Ein forschungsprogrammatischer Vorschlag¹

„Hinter das Leben kann das Denken nicht zurückgehen.“
(Wilhelm Dilthey)

MARC HÜBSCHER

1 Einleitung

Seit ihrer expliziten Konstituierung als eigenständiger Gegenstandsbereich ist Wirtschafts- und Unternehmensethik als eine angewandte Ethik oder Bereichsethik zu verstehen.² Da es selbst zur Einordnung der Unternehmensethik als angewandter Ethik Kontroversen gibt,³ möchte ich dort, wo es nicht um die allgemeine, philosophische Ethik geht, von einer speziellen Ethik sprechen, die lediglich darauf insistiert, dass in speziellen Problemstellungen Ethik nicht ohne ausreichendes Maß an Sachkundigkeit oder Expertenwissen zu haben ist (Krämer 1995: 263ff.). Ein dementsprechend sachkundiger Ökonom – Josef Wieland – hat in den letzten Jahren einen neuen unternehmensethischen Vorschlag gemacht, der unter dem Namen Governanceethik bekannt geworden ist (grundlegend Wieland 1999, 2001). Nun weist Wieland selbst daraufhin, dass sein unternehmensethisches Konzept von einem Ökonomen und nicht von einem Philosophen gedacht und geschrieben wurde. Allerdings behandelt er genuin philosophische Überlegungen, wenn er etwa davon spricht, dass die Governanceethik eine anwendungsbezogene und kontextuelle Ethik (Wieland 1999) und darüber

¹ Ich danke herzlich meinen Kollegen, Marlit Süling und Benjamin Haunberger, für die Mühe des Korrekturlesens. Ferner möchte ich mich ausdrücklich für die kritischen Kommentare von Mi-Yong Lee-Peucker und Fabian Scholtes bedanken.

² Vgl. für einen strukturierten Überblick über die Diskussion der vergangenen Jahre den Sammelband von Beschorner et al. (2005).

³ Vgl. hier insbesondere die Beiträge von Thielemann (2000, 2004) oder die Bedenken von Schumann (2004).

hinaus in einem starken Sinne eine Tugendethik ist (Wieland 2006). Diese Exkulpation hinsichtlich philosophischer Überlegungen ist nun für einen Unternehmensethiker nicht unproblematisch, da er ja gerade als Vertreter einer speziellen Ethik philosophische Überlegungen und in diesem Fall ökonomischen Sachverstand miteinander verbinden sollte. Ich möchte in diesem Beitrag exemplarisch anhand der m. E. für die Governanceethik wichtigen Begriffe der Kontextualität und der Tugend auf zweierlei hinweisen: Erstens, wie wichtig die philosophische Reflexion auf theorieimmanente Begriffe einer Unternehmensethik ist und zweitens, dass für eine spezielle Ethik das Phänomen der Kultur eine geltungstheoretisch entscheidende Rolle einnimmt.⁴ Dabei wird der Aufsatz von der Einschätzung geleitet, dass trotz neuerer Überlegungen Wielands (2005) das Ethikverständnis innerhalb der Governanceethik relativ unbestimmt bleibt. Gleichwohl halte ich den Ansatz der Governanceethik für bedeutend, weil er erstens über ein Theoriedesign verfügt, das eine Anschlussfähigkeit an die Ökonomik herstellt⁵ und zweitens auch schon erste empirische Erprobungen dieses Ansatzes vorliegen (u. a. Wieland/Grüniger 2000, Wieland/Fürst 2004). Insofern versteht sich dieser Aufsatz als ein Forschungsbeitrag zur Governanceethik, indem hier versucht wird, die ethische und moralische Dimension⁶ der Governanceethik zu erhellen.

Im Folgenden werde ich in einem ersten Schritt die Motivation und wesentliche Aspekte der Governanceethik nachzeichnen. Zweitens wird dann am Beispiel der Kontextualität dargelegt, welche moralischen und moralphilosophischen Positionen mit der Governanceethik vereinbar sind. Drittens werde ich dann am Beispiel der Tugend innerhalb des governanceethischen

⁴ Mit dieser Formulierung wird keine deskriptive Ethik angestrebt. Vielmehr ist die These so zu verstehen, dass eine spezielle Ethik, die zwischen den Disziplinen steht und zudem die Lebenspraxis zum Gegenstand hat, die kulturelle Dimension des Gegenstands berücksichtigen sollte oder sogar konstitutiv berücksichtigen muss. Das Zweite wäre aber in jedem Fall noch zu zeigen und zu begründen. In diesem Beitrag wird einstweilen von der vorsichtigeren ersten These ausgegangen.

⁵ Damit ist Wieland prominent hervorzuheben, wenn Schumann (2004) eine stärkere theoretische Vermittlung zwischen wirtschafts- und unternehmensethischen Überlegungen und wirtschaftswissenschaftlichen Theoriekonzepten fordert.

⁶ An dieser Stelle sei angemerkt, dass ich Moral als „bestimmte Lebenshaltungen und Überzeugungen, Verhaltensformen und Empfindungsweisen (...) einer Gruppe“ (Schwemmer 1990: 154) auffasse, während ich zunächst unter Ethik mit Schmid (1998: 62ff.) zumindest dreierlei verstehen möchte: eine wie auch immer ausgefüllte Pflichtenethik (hier als Moralphilosophie verstanden), eine praktische oder angewandte Ethik und eine Ethik des guten Lebens, die Individualethik.

Ansatzes deren Möglichkeiten und Grenzen aufzeigen. Gewissermaßen quer zu dieser Struktur liegen kulturalistische Überlegungen, weil ich der Überzeugung bin, dass ein ‚striktter Anwendungsbezug‘ innerhalb einer Unternehmensethik nur dann durchzuhalten ist, wenn dem Phänomen Kultur hinreichend Aufmerksamkeit geschenkt werden kann und wird.⁷

Wenn im Folgenden von Kultur die Rede ist, dann verstehe ich hierunter mit Bendixen (2003: 87) „eine Sammlung von real wirksamen Formideen im Verhältnis von Menschen zu geschaffenen Dingen und im Verhältnis von Menschen zu ihrer sozialen Umgebung“. Kultur als real wirksame Formidee, als gemeinsam geteilter Sinnhorizont stellt m. E. den Oberbegriff für das informelle Ordnungsgefüge einer Gemeinschaft dar und durchzieht damit sowohl die Moral als auch die Ökonomie als Felder kultureller Praxis.

2 Die Ethik der Governance

Ausgangspunkt der Überlegungen zur Governanceethik ist die Frage, welchen Stellenwert Moral und Ethik in der Wirtschaft haben bzw. haben können. Zur Beantwortung dieser Frage werden in der wielandschen Konstruktion zwei wesentliche Rahmenbedingungen gesetzt, wobei ich die eine als praxeologische und die andere als theoretische charakterisieren möchte.

Die praxeologische Rahmenbedingung ist die Globalisierung. Globalisierung meint in diesem Zusammenhang insbesondere „die Herausbildung weltweiter standardisierter Konsumpräferenzen, (...) die Bereitschaft und Fähigkeit von Unternehmen, die eigenen Ressourcen mit dem weltweit jeweils fortschrittlichsten F&E-, Produktions- und Distributionswissen anderer Wirtschaftsakteure zu kombinieren (...), die Entwicklung und Nutzung neuer IuK-Technologien (...), die Herausbildung eines globalen Kapitalmarktes“ (Wieland 1999: 11f., ähnlich Wieland 2000: 365f.) sowie die damit zusammenhängende weltweite Kooperationsfähigkeit, die Wieland gleichsam als rekursives Element zur globalen Wettbewerbsfähigkeit herausarbeitet (Wieland 2000: 366). Aus dieser Entwicklung lassen sich freilich verschiedenste Konsequenzen für die wirtschafts- und unternehmensethi-

⁷ Das Thema Kultur wurde innerhalb der governanceethischen Diskussion schon aufgenommen (u. a. Pfriem 2004; Priddat 2004). Ferner verweist Wieland (2005: 161ff.) allein in vier seiner zehn abschließenden Thesen explizit auf Kultur. Jedoch wurden kulturwissenschaftliche Überlegungen m. E. bisher nur rudimentär integriert.

sche Diskussion ableiten. Versteht man mit Giddens unter Globalisierung allgemein eine „Intensivierung weltweiter sozialer Beziehungen, durch die entfernte Orte in solcher Weise miteinander verbunden werden, daß Ereignisse an einem Ort durch Vorgänge geprägt werden, die sich an einem viele Kilometer entfernten Ort abspielen“ (Giddens 1996: 85), dann ist es plausibel, dass die Governanceethik davon ausgeht, dass in der globalisierten Welt die Reichweite nationalstaatlicher Regelsets abnimmt (Wieland 2000: 367). Mit der Abnahme nationalstaatlicher Regelungsreichweite steht sodann die Frage an, wer diese Aufgabe stattdessen zu übernehmen hat. Durch die Ausweitung der Handlungs- und Entscheidungsspielräume der Unternehmen – mithin deren strukturpolitischen Potenzials (Schneidewind 1998) – wächst ebenfalls die gesellschaftliche Konstruktion, dass Unternehmen auch mehr Verantwortung zu übernehmen haben, m. a. W.: Dem „(realen oder nur erhofften) Zuwachs an gesellschaftlicher Steuerungs- und Regelsetzungskompetenz bei den Organisationen der Wirtschaft entspricht eine Progression in der Zurechnung moralischer Verantwortung auf Unternehmen durch die Gesellschaft“ (Wieland 2000: 367).

Der (gesellschafts-)theoretische Rahmen der Governanceethik ist eine systemtheoretische Konzeption der Gesellschaft. Entscheidend für systemtheoretische Gesellschaftsentwürfe sind System- und Subsystembildungen sowie die funktionale Differenzierung der Gesellschaft mittels Subsystemen.⁸ In systemtheoretischer Perspektive wird die Wirtschaft als ein gesellschaftliches Subsystem verstanden. Die funktionale Differenzierung und die damit einhergehende Subsystembildung unterstellt auch Wieland (2005: 17): „Politik und Recht, Ökonomie und Moral entwickeln sich zu autonomen Funktionssystemen mit eigenen Entscheidungslogiken und Sprachspielen, die inkompatibel sind“. Wenn nun die Integration einer funktional differenzierten Gesellschaft unter einen archimedischen Punkt der Ethik aufgrund der Inkommensurabilität verschiedener Sprachspiele und Funktionslogiken nicht gelingen kann, so stellt sich die Frage, ob die Wirtschaft nicht möglicherweise per se un- oder amoralisch ist. Zweifelsohne würde Wieland dem zustimmen, sofern unter Wirtschaft das entsprechende Funktionssystem gemeint ist. Der Weg der Moral in ökonomische Handlungen hinein jedoch findet sich bei Wieland über die „Simultanität der Governan-

⁸ Hier ist nicht der Ort, eingehender systemtheoretische Ansätze zu behandeln. Ich bin schon an anderer Stelle auf die Systemtheorie im Zusammenhang mit der Governanceethik eingegangen (Hübscher 2003). Ausführlichere Informationen zu den systemtheoretischen Überlegungen von Wieland finden sich in Wieland (1996: 47ff., 88ff.).

ce“. Gemeint ist damit „das Zusammenspiel und -wirken differenter Systemlogiken im Hinblick auf die gelingende Abwicklung abgegrenzter sozialer Transaktionen, mit dem Ziel, den Prozess gesellschaftlicher und wirtschaftlicher Kooperation zu ermöglichen“ (Wieland 2005: 18). Die Transaktionen, die in ökonomischer Perspektive relevant sind, werden nicht in der Wirtschaft, sondern in den Unternehmen durchgeführt. Unternehmen als Akteure in „menschlichen Handlungs- und Kommunikationsgemeinschaften“ (Hartmann/Janich 1996: 32) können, ja dürfen gar nicht nur einer Funktionslogik verpflichtet sein, sondern sie sind darauf angewiesen – sofern Transaktionen erfolgreich sein sollen – polylingual zu agieren. Polylingualität meint hier, dass Unternehmen „verschiedene systemische Sprachspiele (...) verstehen, deren organisations- und transaktionsspezifische Relevanz rekonstruieren und deren integrativen Bezug simultan über geeignete Governancestrukturen organisieren“ (Wieland 2005: 21) können. Um es pointiert zusammenzufassen: Unternehmen – die zunächst „Organisationssysteme des Funktionssystems Ökonomie“ (Wieland 2005: 21) sind – werden gewissermaßen Grenzgänger der gesellschaftlichen Subsysteme, da sie einerseits der Funktionslogik der Ökonomie unterworfen sind, aber diese andererseits nicht positiv erfüllen können, wenn nicht weitere Anforderungen (Sprachspiele) von anderen Subsystemen gleichsam mitberücksichtigt werden. Damit sieht Wieland den Integrationspunkt verschiedener Funktionslogiken in der Transaktion, näherhin der moralökonomischen Transaktion $Tm_{1...n}$: „Moralökonomische Transaktionen sind ökonomische Transaktionen einer Firma, die eine immanente moralische Dimension haben, also etwa Kinderarbeit oder Arbeitsverträge“ (Wieland 2005: 21).

Die moralökonomische Transaktion $Tm_{1...n}$ hat Wieland jüngst in folgender Darstellung formalisiert und darauf hingewiesen, dass die Theoriearchitektur der Governanceethik hiermit vollständig beschrieben ist (Wieland 2005: 31)⁹:

⁹ Ich bin mir nicht sicher, ob die Funktion vollständig ist. Ich neige zu der Auffassung, dass im Index der Variablen auch die spezifische Zeit t zu berücksichtigen ist. Damit soll zum Ausdruck gebracht werden, dass das, was als moralökonomische Transaktion gekennzeichnet wird, eine Bedeutungszuweisung ist, die nicht nur vom spezifischen Ort, sondern auch von der jeweiligen Zeit abhängig ist, da sich moralische Wahrnehmungsmuster auch im Zeitablauf ändern (können).

$$T_{m_i} = f(cIS_{ij}; bIF_{ij}; aFI_{ij}; dOKK_{ij})_{p\ddot{o}ki}$$

$$a...d = -1, 0, 1$$

i = spezifische Transaktion; j = spezifischer Ort; $p\ddot{o}ki$ = private, öffentliche, kollektive, individuelle Akteure

Demnach ist die moralökonomische Transaktion – ökonomisch anschlussfähig – als eine Funktion zu verstehen, die von folgenden Variablen abhängig ist (Wieland 2001: 9f.):

- IS bezeichnet die Möglichkeit „individueller Selbstbindung oder Selbstgovernance“ (Wieland 2001: 9),
- IF umfasst die „informellen Institutionen einer gegebenen Gesellschaft“ (Wieland 2001: 9), womit alle bedeutungszuweisenden und normerzeugenden Sphären gemeint sind, wie z. B. die unterschiedlichen kulturellen Dimensionen, aber auch der legitimitätsstiftende Begründungsdiskurs einer Gesellschaft oder der Philosophie,
- FI meint die handlungsbeschränkenden und -ermöglichenden Normen, die durch formale Institutionen in der Gesellschaft gesetzt werden, wobei hier insbesondere das positive Recht gemeint sein dürfte, sowie
- OKK als Variable für die jeweiligen organisationsspezifischen Koordinations- und Kooperationsmechanismen, die sowohl die gewünschten Leitlinien einer Organisation als auch deren faktisches Verfahren beinhaltet.

Während die Koeffizienten $a...d$ zum Ausdruck bringen, inwieweit die einzelnen Argumente Einfluss auf die moralökonomische Transaktion haben (1 = positiver Einfluss; 0 = kein Einfluss; -1 = negativer Einfluss), weist der Index $p\ddot{o}ki$ darauf hin, dass dieser Strukturvorschlag für alle gesellschaftlichen Akteure anwendbar ist (Wieland 2005: 74). Die moralökonomische Transaktion wird somit bestimmt durch das Zusammenspiel der genannten vier Variablen. Die governanceethischen Überlegungen konzentrierten sich bisher in praxeologischer Hinsicht im Wesentlichen auf die Variable OKK. Hier wird die Implementierung von Wertemanagementsystemen vorgeschlagen, um die Strukturen gelingender Kommunikation und Kooperation zu stabilisieren.

Sowohl der Parameter OKK als auch implizit die anderen Variablen weisen daraufhin, dass die Anwendung der Governanceethik nur kontextuell erfolgen kann. Auf diesen Punkt will ich im Folgenden eingehen.

3 Moral, Kontextualität und Kultur

Der Gegenstandsbereich der Unternehmensethik wird in der Governanceethik so verstanden, dass „ethische Überzeugungen einer gegebenen Gesellschaft oder die moralischen Dispositionen wirtschaftlicher Akteure integraler Bestandteil der Führung, Steuerung und Kontrolle einer ökonomischen Transaktion“ (Wieland 2001: 8) sind. Damit sind in der Lebenswelt von Organisationen und in der Wirtschaft „moralische Regeln und Werte kein universalistisches Begründungs-, sondern ein lokales Entscheidungsproblem“ (Wieland 1999: 25). Dabei geht Wieland davon aus, dass durch die „Selbstbindung durch Regelsetzung“ die Freiräume der Entscheidungssituation beschränkt und die Resultate dadurch kontrollierbarer gemacht werden (Wieland 1999: 25). Die Regelsetzung, die jeweils in bestimmten Kontexten und Kulturen vorgenommen werden muss, fragt nun aber nicht – wie es etwa bei modernen Vernunftethiken in Anschluss an Kant der Fall zu sein scheint und wie es wohl auch wünschenswert wäre – nach der bestmöglichen oder gar letzten Begründung einer Regel oder eines Prinzips in verallgemeinerten oder generalisierten Handlungskontexten, sondern nach situativ angemessenen Regeln.¹⁰

Im Folgenden möchte ich einen Vorschlag für ein mit der Governanceethik kompatibles Verständnis von Moral machen. Wieland (2005: 62) versteht unter Moral „im Einklang mit der Konvention die Üblichkeiten einer Gesellschaft“, wobei – wenn ich Wieland recht verstehe – damit die faktisch geltenden Werte und Normen einer bestehenden Kommunikations- und Kooperationsgemeinschaft gemeint sein dürften. Was ist nun genau unter moralischen Normen zu verstehen, was zeichnet sie aus und wodurch sind sie motiviert? Da Wieland bisher m. W. keine differenziertere und tiefergehende Untersuchung zur Moral und Moralphilosophie vorgelegt hat,¹¹

¹⁰ Damit geht die Governanceethik „davon aus, daß fast immer mehrere äquivalente Lösungen – wenn es denn überhaupt „Lösungen“ gibt – eines Problems möglich sind, wovon jede ihre spezifischen Nachteile hat“ (Wieland 1993: 28).

¹¹ Vgl. dazu auch Kettner (2006: 176).

möchte ich hierzu im Folgenden einen Vorschlag machen, der m. E. mit dem Anliegen der Governanceethik kompatibel zu sein scheint.

Zunächst fasse ich moralische Normen als Regeln auf, die sich mit einem Aufforderungscharakter an Akteure richten und die sich – anders als rechtliche Normen¹² – nicht mit einer faktisch-formalen Durchsetzungskraft verbinden. Der Aufforderungs- oder auch Sollenscharakter moralischer Normen ist eng mit der Frage nach der Motivation und nach der Aufklärung insbesondere auch mit der Begründung von moralischen Regeln verbunden, was nach landläufiger Meinung dann von der Ethik als Moralphilosophie zu leisten wäre. Gerade die Begründung von moralischen Regeln oder Prinzipien wird idealtypisch gegen einen Immoralisten geführt,¹³ um ihm und damit auch allen anderen einsichtig zu machen, warum sie moralisch handeln sollen. Die Motivation zu moralischen Regeln hat jüngst Dux (2004: 113) in seiner historisch-genetischen Untersuchung der Moral dargelegt und damit auch eine plausible Erklärung der Moral angeboten: „Das Sollen, wie es sich im konstruktiven Aufbau der Sozialität ausbildet, verdankt sich nicht einer präexistenten Vernunft, das Sollen bildet sich aus den Anforderungen der sozialen Daseinsform als eine Struktur sozialer Beziehungen. Es besteht in seiner Grundverfassung darin, die Erwartung an den respektive die anderen zu richten, die eigenen Interessen der Lebensführung anzuerkennen“. An anderer Stelle präzisiert Dux (2004: 116): „Da Erwartungen für den Handelnden reflexiv verfügbar sind, besteht die Möglichkeit, sie, soweit sie sich auf das Handeln anderer beziehen, als Aufforderung an sie zu adressieren, den Erwartungen Rechnung zu tragen. Die an den anderen adressierte Aufforderung, bestimmte Handlungen zu vollziehen oder auch zu unterlassen, macht das Sollen aus“.

Diese mithin externalistische Perspektive zur Erklärung – und möglicherweise als anfängliche Überlegung zur Begründung – von Moral markiert ein moralphilosophisches Weiterdenken, das ich als konsequente *Soziologisierung*

¹² Mit dieser Bemerkung möchte ich moralische und rechtliche Formen freilich nicht gegeneinander ausspielen. Vielmehr finden sich bei rechtlichen und moralischen Normen sehr viele Überschneidungen. Allerdings weist der Bereich der moralischen Normen weit über das rechtlich Gebotene hinaus, was daran zu beobachten ist, dass bei Rechtstreitigkeiten der Angeklagte, der am Ende freigesprochen wird, noch lange nicht als ‚guter‘ Mensch wahrgenommen werden muss.

¹³ Vgl. gutes Beispiel Bayertz (2004: 144ff.), der die m. E. sehr gut nachvollziehbare Position vertritt, dass es den Immoralisten als empirische Person nicht gibt.

der *Moralphilosophie* charakterisieren möchte:¹⁴ Weder das kantsche transzendente Subjekt, welches sich die Gesetze a priori selbst auferlegt, noch die transzendente Nötigung der idealen Kommunikationsgemeinschaft sind der Grund für Moral, sondern die – externen – Erwartungshaltungen *der anderen*. Diese Auffassung geht aus der Perspektive des einzelnen Akteurs von einer kategorialen Unterscheidung zwischen dem eben angedeuteten Sollen und dem individuellen Wollen aus. Hiernach ist der Mensch Bewohner zweier Welten: Erstens hat jeder Mensch seine eigenen Wünsche und (Lebens-)Ziele, die er verwirklichen möchte, und zweitens ist er Mitglied einer sozialen Kooperations- und Kommunikationsgemeinschaft, die über informelle und formale Regeln und Erwartungen die Grundlage zur Realisierung der eigenen Wünsche und Lebensziele von Alter *und* Ego bilden. Insofern ist jeder Akteur gleichfalls Alter und Ego. Als Ego möchte er – gewissermaßen maximierend – seine individuellen Ziele erreichen; als Alter erwartet er die Einhaltung des „*du sollst*“ vom Gegenüber, so dass seine Möglichkeiten – gewissermaßen minimierend – nicht übermäßig eingeschränkt werden. Diese perspektivische Überlappung von Sollen und Wollen ist zwar auszuzeichnen, jedoch ist hier analytisch nicht zu vermischen, dass aus der Ego-Perspektive das Wollen der Anderen ein an das Ego von außen angetragenes Sollen ist, was nur im Einzelfall mit dem individuellen Wollen kongruent und regelmäßig von diesem zu unterscheiden ist: „Das

¹⁴ Unter *Soziologisierung der Moralphilosophie* verstehe ich die Entwicklung der modernen Moralphilosophie, die von Kant über Apel und Habermas bis hin zu Krämer, Dux und auch Bayertz moralische Überlegungen zunehmend mehr an der Interaktion von Alter und Ego ansetzen lässt. Kants apriorischer Ansatz überließ dem transzendentalen Subjekt über das „Faktum der Vernunft“ den Gerichtshof, über den die eigenen moralischen Prinzipien aus Vernunftgründen zu kategorischen Imperativen erhoben wurden. Ein erster, sanfter Soziologisierungsschritt wurde dann von Apel getan, bei dem neben das Subjekt die faktische und ideale Kommunikationsgemeinschaft trat. Diese Interaktion zwischen Alter und Ego wurde durch die Verpflichtung zum Diskurs, der man nicht entgehen kann, sofern man sich nicht in einen performativen Selbstwiderspruch verstricken will, dann transzendental reflexiv letztbegründet (Kuhlmann 1985). Wer den zwanglosen Zwang des besseren Arguments zwar intellektuell versteht, ist jedoch darüber hinaus nicht praxeologisch zu dessen Einhaltung genötigt. Der nächste Soziologisierungsschritt versteht weder den kantschen Imperativ als kategorisch noch die Diskursforderung als praktisch bindend, so dass die moralische Forderung – die immer von Alter erhoben wird – als nötigend betrachtet wird, da eine reine Selbstverpflichtung – wie sie Kant und auch implizit die Diskursethik vor Augen haben – grundsätzlich und insbesondere *in situ* revidierbar ist und bleibt: „Die moralische Forderung bedarf daher des sozialen Außen- und Gegenhalts: Sie wird von Anderen, Dritten und zuletzt der Sozialität an uns herangetragen.“ (Krämer 1995: 43)

Sollen für die einen ist demgemäß stets die Kehrseite und das Pendant des fremden Wollens, des Wollens der jeweils Anderen, und umgekehrt“ (Krämer 1995: 47). Warum ist ein Akteur nun motiviert auch moralisch zu handeln? – Weil er reflexiv über die Einsicht verfügen kann, dass er auch immer Mitglied derjenigen sozialen Gruppe ist, die den jeweils konkreten Anderen zum Einhalten bestimmter Regeln und Normen auffordert.

Wenn diese Antwort zunächst nur erklärende Wirkung entfaltet, so ist damit noch nicht die geltungstheoretische Verbindlichkeit des Sollens gezeigt, denn das Wollen der Anderen kann ebenso wenig wie das eigene Wollen weder Geltung noch Gültigkeit aus sich selbst heraus erzeugen (Krämer 1995: 48). Die Gültigkeitsdimension des Sollens als des anderen Wollens kann hier nur durch konzentrische Geltungshorizonte erreicht werden, die das Sollen als qualifiziertes Wollen der Anderen gewissermaßen transzendiert: „Die Billigkeit und Gültigkeit des moralischen Sollens ergibt sich nämlich aus der hierarchischen Abstufung der einander übergreifenden fremden Erwartungshorizonte nach dem Maßstab der jeweils höheren Instanz“ (Krämer 1995: 48). Dieses Verständnis meint mit dem recht treffenden Begriff der „Graswurzelreflexion“ (Ulrich 2004), dass das moralische Problem grundsätzlich in einer bestimmten, meistens für den Akteur einzigartigen Situation besteht und zunächst in dieser auch zu reflektieren ist. Die moralphilosophische Alternative, für die Krämer argumentiert, geht daher auch folgerichtig von moralischen Kontexten oder – wie ich sagen möchte – Kulturen aus,¹⁵ ohne jene absolut zu setzen, da sie – im moralischen Konfliktfall – immer auf eine nächst höhere „Normenkontroll- und Appellationsinstanz“ (Krämer 1995: 49) verweisen, und dies ist der jeweils übergeordnete Konsens. Der Konsens, den ich hier einstweilen als materialen Konsens bezeichnen möchte, zeichnet sich insbesondere durch zwei Merkmale aus: Erstens ist hier ein faktischer Konsens gemeint und zweitens ist dieser „geschichtlich kontingent und als ein spezieller und endlicher relativierbar“ (Krämer 1995: 51). Diese moralphilosophische Auslegung besagt somit, dass moralische Dilemmata auf der jeweils konkreten Ebene unter Berücksichtigung des graduellen Konsenses – jenen wielandschen Üblichkeiten – zu klären sind. Sofern auf dieser Ebene keine Klärung erfol-

¹⁵ Diese Auffassung trifft wohl sehr genau auch Wielands Verständnis, der über den Parameter IF (= informelle Institutionen) kulturelle Überzeugungen in die moralische Dimension distinkter ökonomischer Transaktionen einsteuert, ohne sie absolut zu setzen: „Wie wir wissen, sind diese Geltungsregeln unterschiedlich in den verschiedenen Regionen der Welt, sowohl was ihre Bestimmungen als auch ihre Durchsetzung angeht.“ (Wieland 2005: 30)

gen kann, wird die nächst höhere Ebene zu berücksichtigen sein, d. h. die Generalisierung des Handlungskontextes und der moralischen Normen nimmt zu. In der hier vorgenommenen Rekonstruktion der Moral als (i) Sollenszusammenhang und (ii) externalistische Forderung von Alter an Ego zeigt sich, dass in den konkreten inhaltlichen Füllungen der Moral, die – und nur die – in Gemeinschaften wirksam sind, die Moral ein kontextuelles und kulturelles Phänomen ist.

In den bisherigen Überlegungen zur Moral wurde eine spezifische Differenzierung und Verhältnisbestimmung von Wollen und Sollen stark gemacht, womit letztlich ein analytischer Unterschied zwischen dem Menschen als idiosynkratischem Wesen und als Mitglied einer sozialen Gemeinschaft einhergeht (Rorty 1989). Diese Überlegungen sind nun aber nicht unmittelbar anschlussfähig an das wielandsche Theoriekonstrukt, das – wie gezeigt wurde – auf einem starken systemtheoretischen Gesellschaftskonstrukt basiert und die moralische Sensibilität des Unternehmens – als Organisationssystem – über deren interne Polykontextualität einführt. Die externalistische Perspektive der Moral scheint zunächst mit der Governanceethik kompatibel zu sein, aber wie kommt der nötige Charakter der Moral in die Governanceethik? Funktional ist gewiss zu sehen, dass Systeme in ihren Verhaltens- und Handlungsanforderungen einen konkreten, nötigen Druck auf die Mitarbeiter ausüben, jedoch gilt dies m. E. nicht auch zwangsläufig für moralische Phänomene.¹⁶ Auch wenn systemtheoretische Denker hier zum Teil anderer Meinung sind,¹⁷ kann weiterhin angenommen werden, dass der jeweilige Mitarbeiter – also der Mensch, der subjektive Akteur – darüber selbst entscheiden kann, ob er moralisch handeln

¹⁶ Ich denke, diese Unterscheidung lässt sich über die unterschiedliche Struktur von funktional-inhaltlichen Stellenbeschreibungen oder Arbeitsprogrammen und moralischen Handlungsanforderungen einsichtig machen. Erstere können hinreichend konkret beschrieben werden, so dass der Mitarbeiter weiß bzw. wissen kann, was zu tun ist, während Letztere – das zeigen nicht zuletzt die wissenschaftliche Diskussion und unternehmerische Praxis von Unternehmensleitbildern und -linien – sehr allgemein Wünschenswertes festhalten, wobei im Grunde jeder Mitarbeiter sich *in situ* fragen muss, ob Handlung A oder B dem Gewünschten entspricht und inwieweit es mit dem funktional Geforderten im Einklang steht (vgl. hierzu die Fallstudien in Badaracco 2003). Dass die hier vorgenommene Unterscheidung auch nicht ganz zweifelsfrei ist, zeigt Ortmann (2003) in seiner Auseinandersetzung mit Regelbefolgung und -verletzung.

¹⁷ Dies gilt gewiss nicht für alle systemtheoretischen Ansätzen zugeneigten Denker, vgl. hierzu Dux (2003), oder aber auch im organisationalen Kontext schon Kirsch/Knyphausen (1991).

will – oder eben nicht.¹⁸ Insofern ist mit systemischen Erfordernissen einerseits und lebensweltlichen Prägungen andererseits nicht nur praktisch zu rechnen, sondern auch theoretisch umzugehen. Dies führt mich zu der insbesondere von Kirsch (1997) vertretenen und für die Governanceethik möglicherweise interessanten These, *dass eine Organisation sowohl systemisch als auch lebensweltlich aufzufassen ist*.¹⁹ Ohne hier detailliert auf die umfangreiche Diskussion zur Lebenswelt eingehen zu können, soll nur an die Lebensweltdefinition von Schütz/Luckmann (2003: 29) erinnert werden: „Unter alltäglicher Lebenswelt soll jener Wirklichkeitsbereich verstanden werden, den der wache und normale Erwachsene in der Einstellung des gesunden Menschenverstandes als schlicht gegeben vorfindet“.²⁰ In dieser schlichten Gegebenheit hat Habermas (1981) die Persönlichkeiten, die Kultur und die institutionellen Ordnungen als Komponenten der Lebenswelt identifiziert.²¹ Nun ist die fraglos gegebene Lebenswelt, die der Einzelne sozialisierend – beschränkend und ermöglichend – erlebt und wahrnimmt, nicht dieselbe wie die lebensweltliche Perspektive auf Organisationen, was Kirsch (1997: 141) zu der Unterscheidung zwischen originärer und derivativer sowie später auch organisationaler Lebenswelt führt. Aufgrund der unterschiedlichen, originären Lebenswelten im Rücken der Organisationsmitglieder ist es Aufgabe der sich in Organisationen bildenden, derivativen Lebenswelt, dass sie die Organisationsmitglieder „mit vorgängig existierenden Gemeinsamkeiten „versorgt. (...) Das geteilte Wissen, über das die Akteure erst zu gemeinsamen Situationsdefinitionen und zu einem koordinierten Handeln befähigt werden, ist sozusagen in einen lebensweltlichen Hintergrund eingebettet“

¹⁸ Vgl. hierzu auch Palazzo (2006).

¹⁹ Diese Idee ist prominent bei Habermas (1981) zu finden. Daran anschließend und auch abgrenzend finden sich u. a. interessante Überlegungen bei Kirsch (1997: 130ff.). Ähnlich argumentiert auch Palazzo (2006: 33), der die entgegenkommende Lebenswelt als blinden Fleck der Theorienbildung bezeichnet, jedoch geht er weder auf die Lebenswelt Diskussion ein, noch deutet er theoretische Konsequenzen für die Governanceethik an. Er endet lediglich mit dem knappen Hinweis, dass die Governanceethik um den Baustein eines *moral leadership* zu erweitern wäre.

²⁰ Vgl. zur Lebenswelttheorie auch Schwemmer (1987: 202ff.).

²¹ Ich sehe in der von mir gegebene Definition von Kultur und dem von Habermas (1984: 563) genutzten Kulturbegriff, dem zufolge Kultur insbesondere konsensfähige Deutungsschema und Interpretationsleistungen beinhaltet, eine hohe Übereinstimmung. Die theoretische Leistungsfähigkeit des habermasschen Lebensweltbegriffs besteht m. E. insbesondere in der Unterscheidung von Kultur und Persönlichkeit, die in meiner Analyse der Ethik mit der begrifflichen Trennung von Sollen und Wollen korrespondiert. Ähnliche Überlegungen finden sich bei Habermas (1991: 100ff.).

(Kirsch 1997: 151). Diese Überlegungen können hier nicht weiter ausgeführt werden, allerdings scheint die theoriestrategische Überlegung, in Anlehnung an Habermas (1981) und insbesondere auch Kirsch (1997) Organisationen als System *und* Lebenswelt aufzufassen, für die Governanceethik interessant zu sein, *um den motivationalen Aspekt zu moralischen Handlungen gewissermaßen binnenperspektivisch²² besser einholen zu können*. Dies kann hier nur als Forschungsangebot und -desiderat der Governanceethik verstanden werden. Ich bin der Auffassung, dass über diese duale Konzeption von Organisationen nicht nur Ethik und Moral in Unternehmen besser rekonstruiert werden können, sondern dass auch die von Wieland dringend benötigte Polylingualität von Organisationen über diesen theoretischen Schritt angemessen erklärt werden kann (ähnlich Palazzo 2006: 47).

Zwischenfazit I: Moral als Bedingung für gelingende Kommunikation und Kooperation wird hier externalistisch aufgefasst. Sie stellt damit eine Erwartungsrelation zwischen einem spezifischen kollektiven oder individuellen Akteur und den Anderen dar. Nicht das kantsche Faktum der Vernunft oder die apelsche ideale Kommunikationsgemeinschaft fordern die Einhaltung von moralischen Regeln, sondern die reflexive Einsicht in die Vorzugswürdigkeit gelingender Kooperation ist gewissermaßen als sanfte, praxeologische Nötigung zur Moral zu verstehen, oder anders: Die Einsicht in „die Respektierung jener von den andern eingeforderten Interessen, die respektiert werden müssen, wenn das Leben in sozialen Beziehungen möglich sein soll“ (Dux 2006: 24). Diese Nötigung zur Moral findet immer in konkreten Kontexten statt, so dass eine spezielle Ethik in bestehenden und veränderbaren Kulturen eingebunden und mehr noch durch diese erst entstanden ist (Dux 2004). Diese Einsichten wären auch in einer unternehmensethischen Theoriekonstruktion prominent zu berücksichtigen.

4 Die Tugend (in) der Governanceethik

Wieland (2005: 10) vertritt die Auffassung, dass die Governanceethik eine starke Tugendethik ist. Ethische Tugenden werden in der Governanceethik definiert „als die Bereitschaft und die Fähigkeit individueller und kollektiver Akteure, die moralisch codierten Wertvorstellungen einer gegebenen Ge-

²² Die Unterscheidung zwischen Außen- und Binnenperspektive findet sich explizit ebenfalls sehr klar – in Hinblick auf die methodologische Unterscheidung zwischen Erklären und Verstehen – bei Kirsch (1997: 108ff.).

sellschaft, ihrer Institutionen und Organisationen, durch angemessene Handlungen und Governanceprozesse vortrefflich zu realisieren“²³ (Wieland 2006: 7). Der Begriff der Tugend, den Wieland in seiner Theoriekonstruktion ausarbeitet, scheint m. E. aus folgendem Grund problembehaftet zu sein: Wielands vollzogene Abkehr von der gebräuchlichen Bindung der Tugend an den individuellen Akteur und seine damit einhergehende Auffassung, auch Organisationen als tugendhaft zu bezeichnen, kann dazu führen, dass mit dem Begriff Tugend nicht mehr gesagt wird, als die bloße (institutionell verfasste) Möglichkeit zum moralischen Handeln. Dies führt erstens zu einer starken semantischen Verkürzung dessen, was unter Tugend seither verstanden werden kann und riskiert zweitens, den Unterschied zwischen Tugend- und Pflichtenethik einzuebnen im Sinne eines: *Tugend (Bereitschaft) + Pflicht = moralisches Handeln*.

Bevor ich mich aber diesem Einwand zuwende, möchte ich kurz auf die Motivation Wielands eingehen, die Governanceethik als Tugendethik aufzufassen. Am Beispiel der Entschädigung von Zwangsarbeitern, die unter der nationalsozialistischen Herrschaft von deutschen Unternehmen aufs Schlimmste ausgenutzt und erniedrigt wurden, versucht Wieland die moralische Verantwortung des Unternehmens darzustellen (Wieland 2005: 139). Unbestritten ist wohl, dass Unternehmen, die durch Ausnutzung politischer Gegebenheiten die Würde des Menschen verletzen, juristisch zur Rechenschaft gezogen werden sollen. Weiter ist wohl unbestritten, dass auch hier eine starke moralische Komponente enthalten ist. Ob aus dem wielandschen Argument, dass „nicht nur aus biologischen Gründen“, sondern aus der „Kombination von Dauerhaftigkeit und Verfasstheit von Organisationen“ (Wieland 2005: 139) nicht nur eine insbesondere rechtliche (aber auch moralische) Verantwortung erwächst, sondern darüber hinaus auch eine Rede von der „Tugend kollektiver Akteure“ sinnvoll erscheint, bleibt für mich weiterhin fraglich. Juristische und moralische Ansprüche sind m. E. das eine, das Vorhandensein von Tugenden ist für mich ein anderes. Im Sinne des vorherigen Abschnitts, nach dem eine moralische Forderung als

²³ Dass die Arbeiten zur Governanceethik ein von Wieland selbst so verstandener *work in progress* ist, kann an den unterschiedlichen Definitionen der Tugend von Wieland selbst abgelesen werden. In einer der Arbeit, aus der dieses Zitat übernommen wurde, vorausgehenden Veröffentlichung definiert Wieland (2005: 142f.) die Tugend wie folgt: „Ganz im Sinne der griechischen philosophischen Tradition wollen wir dabei unter Tugend die Bereitschaft und Fähigkeit zur Verwirklichung moralischer Werte durch angemessene Handlungen verstehen, also die Vortrefflichkeit (ökonomisch: *best practice*) des Verhaltens und Handelns einer Organisation.“

nötigend bezeichnet wurde, wird hier die Ansicht vertreten, dass neben jeder möglichen juristischen Belangung sehr wohl auch eine moralische Forderung gegenüber Unternehmen zur Klärung etwa der Entschädigungszahlungen bestehen kann. Ob damit jedoch auch tugendhaftes Verhalten kollektiver Akteure eingeholt werden kann, ist wohl davon abhängig, was unter Tugend und Tugendethik verstanden werden soll. MacIntyre (1995: 255f.) versteht unter einer Tugend „eine erworbene menschliche Eigenschaft, deren Besitz und Ausübung uns im allgemeinen in die Lage versetzt, die Güter zu erreichen, die einer Praxis inhärent sind, und deren Fehlen wirksam verhindert, solche Güter zu erreichen“. Ferner definiert Nussbaum (1999: 234) ausdrücklich, dass eine Tugend „die Bereitschaft [ist], in diesem Bereich richtig zu entscheiden und zu handeln, worin dies auch bestehen mag“. Nun scheinen diese Definitionen im Wesentlichen mit der anfänglich wiedergegebenen wielandschen Auffassung kompatibel zu sein, jedoch mit mindestens einem gravierenden Unterschied: Die genannten prominenten Vertreter einer Tugendethik verstehen Tugenden als Eigenschaften eines Subjektes – eines individuellen Akteurs – und sehen zunächst keinen Zusammenhang mit korporativen Akteuren. Hier genau setzt Wielands Argumentation an, der zufolge das Explanandum – die Tugend – schon im Explanans eingebaut sei und somit kein Entkommen aus dieser angelegten Zirkularität möglich sei: Tugenden werden definiert als persönliche Eigenschaften und damit sind Tugenden nur individuellen Akteuren zuzurechnen (Wieland 2005: 141f.). Dagegen wendet Wieland (2005: 142) ein, dass wohl „niemand bestreiten kann, (...) dass Unternehmen empirisch Adressaten und Organisatoren moralischer Ansprüche aus der Gesellschaft sind“ und somit auch Organisationen – so Wieland weiter – Tugenden zugerechnet werden müssen. Auch wenn ich diese Aussage zur moralischen Zurechnungsfähigkeit nicht bestreite, wird damit jedoch nicht der Unterschied zwischen Tugend und moralischem Anspruch dahingehend überbrückt, dass jeder, an den Ansprüche gerichtet werden, auch tugendhaft oder tugendfähig wäre.

Die weitere Bestimmung der Tugend, die Wieland (2005: 142) als „die Bereitschaft und Fähigkeit zur Verwirklichung moralischer Werte durch angemessene Handlungen (...), also die Vortrefflichkeit (...) des Verhaltens und Handelns einer Organisation“ versteht, hilft nicht weiter, um von der persönlichen auf die organisationale Ebene zu springen. Ich sehe derzeit noch nicht, wie tugendethische Überlegungen auf die organisationale Ebene gehoben werden können, ohne dabei die entscheidende Überlegung der Tugendethik preiszugeben: Die Tugend, die etwa Aristoteles – aber auch

MacIntyre und Nussbaum – vor Augen haben, meint gerade auch die Fähigkeit, unterschiedliche Handlungsalternativen zu bewerten und damit auch zu entscheiden. Luhmann (2000: 123) etwa weist grundsätzlich darauf hin, dass in Organisationen entschieden wird, wobei ebenfalls zu berücksichtigen ist, dass auch die Nichtentscheidung eine Entscheidung ist (Ortmann 2003: 139). Formal kann somit die Entscheidung als das soziale Letztelement von Organisationssystemen bezeichnet werden. Die inhaltliche Abwägung für – aber auch gegen – eine Option hingegen ist und kann nicht die Aufgabe der Organisation sein: Sie fordert sie zwar, jedoch leistet sie sie nicht. Diese Auffassung, die mir weiterhin als einleuchtend erscheint, bringt dann aber prominent den subjektiven Akteur zur Geltung: Als Teilnehmer einer organisationalen Lebenswelt, als (Mit-)Konstrukteur der organisationalen Wirklichkeit, als konstitutive Komponente in der Grenze des Organisationssystems, als Beobachter des Systems und nicht zuletzt als vernunftbegabter, grundsätzlich zur Reflexion fähiger, emotionaler, intuitiv verfahrenender, menschlicher Entscheider; kurz: als kompensierendes Wesen (Marquard 2000), das im Widerstreit der Herausforderungen zwischen moralischen und rechtlichen Beschränkungen einerseits und persönlichen und organisationalen Zielen andererseits die je beste Entscheidung zunächst für sich selbst und dann die Organisation zu fällen hat.

An dieser Stelle möchte ich nochmals auf Krämer zurückkommen, der in seinem Ethikverständnis zwischen dem Sollen als qualifiziertem Wollen der Anderen und dem eigentlichen, persönlichen Wollen unterscheidet. Das eigene Wollen, das zunächst losgelöst von allen externen Beschränkungen zu sein scheint, wird von Krämer als persönliches Streben bezeichnet. Krämer konzipiert Ethik integrativ, indem er neben dem moralischen Sollen das Wollen – die Strebensethik – als eigenständigen Bereich der Ethik unterscheidet, ohne die eine in der anderen aufgehen zu lassen (Krämer 1998). Die Strebensethik, die Krämer hierbei vor Augen hat, meint die Möglichkeit, das eigene Ich, die individuellen Lebensziele erstens zu reflektieren und zu bestimmen und zweitens einen Entwurf zu entwickeln, wie diese Vorstellungen auch umzusetzen sind (Krämer 1995: 168ff.). Damit befindet sich Krämer in Gesellschaft von Platon, Aristoteles, auch Thomas von Aquin sowie Foucault und Schmid, die in der *Freundschaft zu sich selbst* ein wesentliches Thema der Ethik sehen. Dieses egobezogene Ethikverständnis hat Krämer aus gutem Grund gleichberechtigt neben die Sollensethik gestellt: Denn weder ist der Mensch ein *homo oeconomicus* oder *Hobbescher Wolf*, der sich gewissermaßen in einem sozialen Vakuum zurecht finden muss, noch ist er ein *homo sociologicus*, der seine Selbstbestimmung aus-

schließlich in der Befolgung von Regeln und Prinzipien findet. Vielmehr ist damit zu rechnen, dass der Mensch in der Abwägung eigener Wünsche und anderer Forderungen einen Weg ins und durchs Leben findet. Wenn dies als praxeologische Vermutung unterstellt werden kann, dann ließe sich fragen, wie er diesen Weg finden, gestalten und gehen kann.

An dieser Stelle können Überlegungen zur Tugend weiterhelfen, die jüngst in Anschluss an Aristoteles von Kersting (2005) wieder aufgenommen wurden. Aristoteles (2003: 34)²⁴ unterscheidet zwischen ethischen und dianoetischen Tugenden, wobei mit Tugend bei Aristoteles allgemein eine Tüchtigkeit verstanden wurde. Diese Tüchtigkeit hätte ein Akteur selbst dann mitzubringen, wenn unterstellt werden würde, dass er sich ausschließlich nach Regeln und Prinzipien richten wollte: Wie sind denn diese Regeln und Prinzipien *in situ* richtig anzuwenden? Die Überbrückung der latenten Kluft zwischen Regel und Regelbefolgung setzt selber eine Tüchtigkeit – eine Tugend – voraus. Damit können hier zwei Ebenen ausgezeichnet werden, bei denen Tugend erforderlich ist: Erstens bei der Regelanwendung *in situ* und zweitens beim individuellen Abwägen zwischen dem individuellen Streben und den moralischen Forderungen. Während die soziale Gemeinschaft erwartet, das Geforderte vollumfänglich zu tun, möchte der Einzelne sich so weit es geht selbst verwirklichen. Da hier – wie im vorigen Abschnitt gezeigt – ein Unterschied zwischen primärem Streben und sekundären, kulturellen Forderungen gesehen wird, ist die mittlere Haltung *sensu* Aristoteles die entscheidende Herausforderung des individuellen Akteurs, die hier als Tugend verstanden werden soll. Sowohl die ethischen Dimensionen des Wollens und Sollens als auch die Klugheitsüberlegungen zur Vermittlung beider beziehen sich auf spezifische Situationen, in denen ethische Reflexion und moralische Beurteilung vollzogen werden müssen.

Diese spezifischen Situationen sind – wie weiter oben diskutiert wurde – an den konzentrischen Geltungshorizonten moralischer Erwartungen zu spiegeln, die in Kulturen eingebunden sind und von diesen hervorgebracht

²⁴ Die dianoetische Tugend bei Aristoteles findet sich sowohl in der theoretisch-spekulativen als auch in der praktisch-erwägenden Vernunftsdimension: „Deren wichtigste für den theoretisch-spekulativen Seelenteil ist die Weisheit, für den praktisch-überlegenden Seelenteil hingegen die Klugheit (...) Ethische Tugenden sind dauerhaft wirksame affektkontrollierende, affektformierende Einstellungen, gefestigte Haltungen und Handlungsgewohnheiten. Während dianoetische Tugenden auf natürlichen [und kulturelle, M. H.] Anlagen basieren, die durch Lehre und Lernen trainiert und entwickelt werden, können ethische Tugenden nur das [kulturelle, M. H.] Produkt von Gewöhnung und tätigem Bemühen sein.“ (Kersting 2005: 33)

wurden. Gleiches ist auch für die Konzeption je eigener Lebensentwürfe zu unterstellen und beschränkt bzw. ermöglicht das Spektrum der Klugheitsüberlegungen.

Die Beschreibung der Tugend als Vermittlung zwischen eigenen Wollen und dem von außen angetragenen Sollen würde wohl auch nicht von Wieland bestritten werden, da er davon ausgeht, dass dieses in der Governanceethik berücksichtigt ist: „Die lang zurückgreifende und weltumspannend existierende Tradition der Tugendethik ist mit dem Argument IS notwendiger Bestandteil jeder umfassenden Governancestruktur“ (Wieland 2005: 84). Jedoch sieht Wieland in der Tradition der Tugendethik nur eine schwache Form derselben. Stark hingegen wird sie erst dann, wenn sie „neben den individuellen Ressourcen die mobilisierbaren institutionellen und organisationalen Ressourcen begrifflich integrieren [kann]“ (Wieland 2006: 8). Allerdings – und das lehrt nicht zuletzt der Blick in die betriebswirtschaftliche Praxis – ist auch die Nutzung der bestenfalls bestehenden Ressourcen und deren Bewertung eine individuelle Abwägung, denn die oben zitierte wirkliche Bereitschaft kann sinnvoll nur auf den Handelnden, Entscheidenden, eben den individuellen Akteur und nicht auf die Organisation bezogen sein.²⁵ Oder anders: Das *know that* zum moralischen Handeln kann gewiss durch die Organisation vorgegeben werden, jedoch ist das *know how* immer von demjenigen abhängig, der *in situ* zu entscheiden hat und damit die Verantwortung sich selbst und – das ist das moderne Elend oder positiv: das moralische Einfallstor – auch der Organisation zuschreibt. Die Tugend jedoch, unter Abwägung von Gesetzen und Unternehmensleitbildern situativ gerade die und keine andere Entscheidung treffen zu wollen und zu können, liegt weiterhin in der Verantwortung des individuellen Akteurs. Damit zeigt sich, dass auch Wieland in seiner Theoriekonstruktion den individuellen Akteur braucht, um aus der bloßen Möglichkeit des moralischen Handelns die wirkliche Bereitschaft und Fähigkeit zu gewinnen (Palazzo 2006), denn hier scheint evident zu sein, dass die institutionelle Möglichkeit noch nicht die individuelle Fähigkeit garantiert.

Zwischenfazit II:

Wieland versteht Tugend als eine Eigenschaft, die sowohl individuelle als kollektive Akteure auszeichnet, womit er insbesondere die Fähigkeit zum moralischen Handeln versteht. Ferner geht er davon aus, dass die reine

²⁵ Auf diese Sichtweise hat auch nachdrücklich Michael Aßländer in seinem Vortrag auf dem ZiF-Workshop „Unternehmensethik“ am 9./10. Dezember 2005 in Bielefeld hingewiesen, dessen Veröffentlichung geplant ist.

individuelle Tugend im Sinne eines moralischen Handelns ein „Grenzfall“ ist, „weil sie eine Überforderung des Individuums darstellt“ (Wieland 2005: 84) und daher als eine schwache Tugendethik zu bezeichnen ist. Hingegen kann von einer starken Tugendethik gemäß Wieland nur dann die Rede sein, wenn die „empirische Effektivität und Effizienz“ (Wieland 2006: 9) durch organisationale Ressourcen relativ hoch ist. Auch wenn die meisten Einsichten Wielands nachvollziehbar sind, wurde hier mit Verweis auf Aristoteles dafür argumentiert, dass die rechte Handlung erstens vom individuellen Akteur vorgenommen wird und zweitens durch Abwägung erfolgt, die freilich von dem Grad der Reflexivität des Akteurs abhängt. Damit ist und bleibt die Tugend m. E. an den individuellen Akteuren gebunden, so dass – sofern von Tugend sinnvoll und konsequent die Rede sein soll – immer von der Tugend *in* der Governance und nicht von der Tugend *der* Governance ausgangen werden sollte. Die Governanceethik kann somit keine starke Tugendethik sein, jedoch impliziert sie sie.

5 Schluss und Ausblick

Die vorstehenden Überlegungen hatten sich zum Ziel gesetzt, der Governanceethik einen Vorschlag für ein systematisches Ethikverständnis zu unterbreiten. Dafür war der Governanceethik zunächst voll zuzustimmen, dass für eine spezielle Ethik – näherhin eine Unternehmensethik – der Anwendungsbezug eine, wenn nicht die prominente Aufgabenstellung ist. Hierfür sind jedoch Überlegungen anzustellen, wie Ethik für einen Anwendungsbezug zu rekonstruieren ist. In diesem Beitrag wurden am Beispiel der Kontextualität und der Tugend einige Gedanken vorbereitet. Während über den Begriff der Kontextualität ein externalistischer Moralbegriff eingeführt wurde, der im Wesentlichen mit der Governanceethik kompatibel zu sein scheint, wurde die Verwendung des Begriffs der Tugend, wie sie derzeit in der Governanceethik zu finden ist, als nicht weiterführend erachtet. Unbestritten ist für mich, dass die Diskussion um die Tugend und die Tugend selbst in der Governanceethik eine wichtige Position einnimmt. Dies jedoch erfordert m. E. eine weitere Ausarbeitung dessen, was die Governanceethik über den Parameter IS (= individuelle Selbstbindung) berücksichtigt wissen will. Für den Erfolg dieser Forschungsperspektive scheint die theoriestrategische Öffnung der Governanceethik, Organisationen als Lebenswelt und System aufzufassen, sehr hilfreich zu sein. Die lebensweltliche Perspektive auf Organisationen eröffnet eine Sichtweise, über die

nicht nur die Individualität der je Einzelnen und die kulturelle Einbettung des Handelns in Organisationen erfasst werden kann, sondern über die auch ein genuin ethisches Moment im Handeln für und in Organisationen sichtbar wird. Dieses ethische Moment ist seinerseits mehrdimensional angelegt: Einerseits beinhaltet ethisches Handeln die Berücksichtigung moralischer Forderungen und anderseits das individuelle Streben. Beides zusammengenommen stellt m. E. die Herausforderung weiterer Überlegungen zu einer speziellen Ethik dar.²⁶

Literaturverzeichnis

- Aristoteles* (2003): Nikomachische Ethik, Stuttgart.
- Badaracco, J. L.* (2002): Lautlos führen. Richtig entscheiden im Tagesgeschäft, Wiesbaden.
- Badura, J.* (2004): Moralsensitive Orientierungsphilosophie – die Governanceethik im Lichte des Kohärentismus, in: Wieland, J. (Hg.): Governanceethik im Diskurs, Marburg, 19-40.
- Bayertz, K.* (2004): Warum überhaupt moralisch sein?, München.
- Bendixen, P.* (2003): Das verengte Weltbild der Ökonomie. Zeitgemäß wirtschaften durch kulturelle Kompetenz, Darmstadt.
- Beschorner, T. et al.* (2005) (Hg.): Wirtschafts- und Unternehmensethik. Rückblick-Ausblick-Perspektiven, Mering.
- Dux, G.* (2003): Das Subjekt in der Grenze der Gesellschaft, in: Psarros, N., P. Stekeler-Weithofer und G. Vobruba (Hg.): Die Entwicklung sozialer Wirklichkeit. Auseinandersetzungen mit der historisch-genetischen Theorie der Gesellschaft, Weilerswist, 233-267.
- Dux, G.* (2004) Die Moral in der prozessualen Logik der Moderne. Warum wir sollen, was wir sollen, Weilerswist.

²⁶ Das in diesem Beitrag verfolgte Ethikverständnis, nachdem Ethik sowohl Moral als auch die Lebensführung im Gesamten umfasst, könnte Wieland (2005: 54) möglicherweise selbst vor Augen haben, wenn er darauf hinweist, dass die Governanceethik im Wesentlichen im Einklang mit dem Kohärentismus steht. Dafür verweist er auf Überlegungen, die sich bei Badura (2004) finden. Allerdings scheinen mir die damit verbundenen Einsichten derzeit noch nicht voll in die governanceethische Theoriearchitektur integriert zu sein. An diesem Punkt sollte weitergearbeitet werden und in diesem Sinne versteht sich auch vorliegender Beitrag.

- Dux, G. (2006):* Moral und Gerechtigkeit als Problem der Marktgesellschaft, Wien.
- Giddens, A. (1996):* Konsequenzen der Moderne, Frankfurt a. M.
- Habermas, J. (1981):* Theorie des kommunikativen Handelns, 2 Bde., Frankfurt a. M.
- Habermas, J. (1984):* Vorstudien und Ergänzungen zur Theorie des kommunikativen Handelns, Frankfurt a. M.
- Habermas, J. (1991):* Erläuterungen zur Diskursethik, Frankfurt a. M.
- Hartmann, D./ Janich, P. (1996):* Methodischer Kulturalismus, in: Hartmann, D. und P. Janich (Hg.): Methodischer Kulturalismus, Frankfurt a.M., 9-69.
- Hübscher, M. (2003):* Wirtschaftsethik und Gesellschaftstheorie. Suchbewegungen für eine Wirtschaftsethik als kritische Sozialwissenschaft, in: Breuer, M. et al. (Hg.): Wirtschaftsethik als kritische Sozialwissenschaft, Bern/Stuttgart/Wien, 247-268.
- Kersting, W. (2005):* Der einsichtige Staatsmann und der kluge Bürger. Praktischer Vernünftigkeit bei Platon und Aristoteles, in: ders. (Hg.): Klugheit, Weilerswist, 15-41.
- Kettner, M. (2006):* Governing Virtues and Vice. Diskursethische Bemerkungen zur Governanceethik, in: Wieland, J. (Hg.): Die Tugend der Governance, Marburg, 161-178.
- Kirsch, W. (1997):* Konstruktion einer evolutionären Theorie der Führung, 2. Aufl., München.
- Kirsch, W./ Knyphausen, D. (1991):* Unternehmungen als „autopoietische Systeme“, in: Staehle, W./ Sydow, J. (Hg.): Managementforschung, Berlin/New York, 75-101.
- Krämer, H. (1995):* Integrative Ethik, Frankfurt a. M.
- Krämer, H. (1998):* Integrative Ethik, in: Schummer, J. (Hg.): Glück und Ethik, Würzburg, 93-108.
- Kuhlmann, W. (1985):* Reflexive Letztbegründung. Untersuchungen zur Transzendentalpragmatik, Freiburg i. Br.
- Lubmann, N. (2000):* Organisation und Entscheidung, Opladen.
- MacIntyre, A. (1995):* Der Verlust der Tugend. Zur moralischen Krise der Gegenwart, Frankfurt a. M.

- Marquard, O. (2000):* Homo compensator. Zur anthropologischen Karriere eines metaphysischen Begriffs, in: ders.: Philosophie des Stattdessen, Stuttgart, 11-29.
- Nussbaum, M. C. (1999):* Gerechtigkeit oder das gute Leben, Frankfurt a. M.
- Ortmann, G. (2003):* Regel und Ausnahme. Paradoxien sozialer Ordnung, Frankfurt a. M.
- Palazzo, G. (2006):* Die Rückkehr des Individuums in die Governanceethik – Polylingualität als Einfallstor der Tugend, in: Wieland, J. (Hg.): Die Tugend der Governanceethik, Marburg, 31-50.
- Pfriem, R. (2004):* Ein pluralistisches Feld von Governancekulturen. Ideen zur Vermittlung von ethisch-moralischen Handlungsdimensionen mit dem vorgängigen ökonomischen Verständnis der Steuerung von Unternehmen, in: Wieland, J. (Hg.): Governanceethik im Diskurs, Marburg, 183-212.
- Priddat, B. P. (2004):* Organisation und Sprache, in: Wieland, J. (Hg.): Governanceethik im Diskurs, Marburg, 147-182.
- Rorty, R. (1989):* Kontingenz, Ironie und Solidarität, Frankfurt a. M.
- Schmid, W. (1998):* Philosophie der Lebenskunst. Eine Grundlegung, Frankfurt a. M.
- Schneidewind, U. (1998):* Die Unternehmung als strukturpolitischer Akteur, Marburg.
- Schumann, O.J. (2004):* Integrative Wirtschaftsethik – eine Herausforderung für die Ökonomie, in: Mieth, D. et al. (Hg.): Reflexionsfelder integrativer Wirtschaftsethik, Tübingen, 151-176.
- Schütz, A./ Luckmann, T. (2003):* Strukturen der Lebenswelt, Konstanz.
- Schwemmer, O. (1987):* Handlung und Struktur. Zur Wissenschaftstheorie der Kulturwissenschaften, Frankfurt a. M.
- Schwemmer, O. (1990):* Die Philosophie und die Wissenschaften. Zur Kritik einer Abgrenzung, Frankfurt a. M.
- Thielemann, U. (2000):* Angewandte, funktionale und integrative Wirtschaftsethik? Die Befolgung ethischer Normen in und angesichts der Wirtschaft zwischen „Unmöglichkeit“, „Notwendigkeit“ und (un-) Zumutbarkeit, in: Kettner, M. (Hg.): Angewandte Ethik als Politikum, Frankfurt a. M., 342-364.
- Thielemann, U. (2004):* Diskursethik in der Orientierungskrise – Zum Theorie-Praxis-Verhältnis und zum Sinn der Diskursethik als einer Ver-

- nunftethik, in: Ulrich, P./ Breuer, M. (Hg.): Wirtschaftsethik im philosophischen Diskurs. Begründung und „Anwendung“ praktischen Orientierungswissens, Würzburg, 65-80.
- Ulrich, P. (2004):* Wirtschaftsethische Graswurzelreflexion statt angewandte Diskursethik in: Bausch, T. et al. (Hg.): Wirtschaft und Ethik. Strategien contra Moral?, Münster, 21-42.
- Wieland, J. (1993):* Die Ethik der Wirtschaft als Problem lokaler und konstitutioneller Gerechtigkeit in: Wieland, J. (Hg.): Wirtschaftsethik und Theorie der Gesellschaft, Frankfurt a. M., 7-31.
- Wieland, J. (1996):* Ökonomische Organisation, Allokation und Status, Tübingen.
- Wieland, J. (1999):* Die Ethik der Governance, Marburg.
- Wieland, J. (2000):* Globale Wirtschaftsethik. Steuerung und Legitimität von Kooperation in der Weltökonomie, in: Kettner, M. (Hg.): Angewandte Ethik als Politikum, Frankfurt a. M., 365-387.
- Wieland, J. (2001):* Eine Theorie der Governanceethik, in: Zeitschrift für Wirtschafts- und Unternehmensethik 2/1, 8-33.
- Wieland, J. (2005):* Normativität und Governance. Gesellschaftstheoretische und philosophische Reflexionen der Governanceethik, Marburg.
- Wieland, J. (2006):* Die Tugend der Governance. Reflexion und Kritik, in: Wieland, J. (Hg.): Die Tugend der Governance, Marburg, 7-22.
- Wieland, J./ Grüninger, S. (2000):* EthikManagementSysteme und ihre Auditierung – Theoretische Einordnung und praktische Erfahrungen, in: Wieland, J. (Hg.): Dezentralisierung und weltweite Kooperation. Die moralische Herausforderung der Unternehmen, Marburg, 123-164.
- Wieland, J./ Fürst, M. (2004):* WerteManagementSysteme in der Praxis. Erfahrungen und Ausblicke, in: Wieland, J. (Hg.): Handbuch Wertemanagement, Hamburg, 595-640.

Interkulturelles Stakeholdermanagement im Rahmen von Corporate Social Responsibility

SARAH JASTRAM

1 Corporate Social Responsibility

Corporate Social Responsibility (CSR) kann als ein normatives Konzept betrachtet werden, welches Unternehmen zu verantwortungsvollem Handeln auf Basis und jenseits gesetzlicher Anforderungen auffordert. CSR steht in engem Zusammenhang mit der Unternehmensethik, die sich als angewandte Ethik mit Fragen einer moralischen Unternehmensführung befasst (Pieper 2003: 98f.). Entsprechend finden sich in der deutsch- und englischsprachigen Literatur Überschneidungen mit den Gebieten ‚business ethics management‘ bzw. ‚ethisches Management‘ (etwa Brink/Tiberius 2005; Ruh/Leisinger 2004; Crane/Matten 2004; Leisinger 1997). Das eigenständige Charakteristikum bleibt dennoch die Praxisnähe des CSR-Ansatzes, welcher sich in den letzten Jahren sowohl innerhalb des betriebswirtschaftlichen Vokabulars als auch in der gesellschaftlichen Debatte etabliert hat. Er umfasst somit die *konkreten Anwendungsmuster und -strategien* von Unternehmensethik in der Unternehmenspraxis sowie einen *gesellschaftlichen Diskurs* um seine Inhalte. Letzterer kreist im Wesentlichen um die konkrete Ausgestaltung von unternehmerischem CSR-Engagement, wobei die jeweiligen spezifischen Partikularinteressen der verschiedenen Stakeholdergruppen zum Ausdruck kommen (Bassen et al. 2005: 232-233). Entsprechend definiert die Europäische Kommission in ihrem viel zitierten Green Paper CSR als ein Konzept, „das den Unternehmen als Grundlage dient, auf freiwilliger Basis soziale Belange und Umweltbelange in ihre Unternehmenstätigkeit und in die Wechselbeziehungen mit den Stakeholdern zu integrieren“ (Europäische Kommission 2001: 8). Zurückgeführt wird der Begriff zumeist auf Bowen, der 1953 in seiner Publikation „Social Responsibilities of the Businessmen“ konstatierte, dass Unternehmer in der Verantwortung stehen, sich an den Erwartungen, Zielen und Werten einer Gesellschaft zu orientieren (Bowen 1953: 6). Ferner erfährt die Debatte durch aktuelle gesellschaftliche Themen und die Medienberichterstattung kontinu-

ierlich inhaltliche Wandlungen, weshalb laut Bassen et al. (2005: 235) „Corporate Social Responsibility ein dynamisches Konzept dar[stellt], welches einen gesellschaftlichen Diskurs um die moralische Verantwortung von Unternehmen für die ökologischen und sozialen Konsequenzen ihrer Aktivitäten reflektiert“.

Jede dieser Definitionen weist auf die zentrale Rolle des Stakeholdermanagements innerhalb von Corporate Social Responsibility hin. Bisweilen werden die Ansätze sogar synonym gebraucht; Freeman und Velamuri (2005: 4) schlagen gar die gänzliche Substitution des CSR-Ansatzes durch das Konzept Company Stakeholder Responsibility vor.

In Anbetracht dessen, dass Corporate Social Responsibility nach wie vor hauptsächlich von multinationalen Unternehmen angewandt¹ wird, erstaunt es, dass die Bedeutung interkultureller Faktoren in der wissenschaftlichen Literatur sowohl in Bezug auf Corporate Social Responsibility als auch in Bezug auf das Stakeholdermanagement bislang kaum eine Rolle spielt. Vor diesem Hintergrund soll anhand vorliegender interkultureller Studien aufgezeigt werden, dass Corporate Social Responsibility und das Stakeholdermanagement nicht kulturindifferent sind, weshalb kulturelle Faktoren in der empirischen Wissenschaft, auf theoretisch-konzeptioneller Ebene als auch in der Unternehmenspraxis, in das Stakeholderkonzept integriert werden müssen. Dazu wird zunächst der bisherige Stakeholdermanagementansatz vorgestellt, um sodann die Relevanz kultureller Faktoren aufzuzeigen. Abschließend werden, auf Basis interkultureller Managementansätze, erste Überlegungen zu einem interkulturellen Stakeholdermanagement dargestellt.

2 Stakeholdermanagement

Der Stakeholderansatz wird innerhalb der Literatur gemeinhin als theoretische Grundlage bzw. normative Begründung von Corporate Social Responsibility herangezogen. Er wird zumeist zurückgeführt auf die Publikation „Strategic Management: A Stakeholder Approach“ von R. Edward Freeman, welche 1984 erstmals veröffentlicht wurde und eine Diskussion um die strategischen Orientierungsmaßstäbe von Unternehmen ausgelöst hat. Freeman argumentiert, dass es von strategischem Vorteil für Unternehmen

¹ Obgleich das Konzept in Wissenschaft und Praxis zunehmend auch für kleine und mittelständische Unternehmen an Bedeutung gewinnt (Bamber et al. 2004).

ist, ihre Aktivitäten an den Bedürfnissen der Stakeholder auszurichten und definiert diese als: „any group or individual that can affect or is affected by the achievement of a corporation's purpose“ (Freeman 2004: 228). Zu den verschiedenen Stakeholdergruppen zählen neben Aktionären u. a. Arbeitnehmer, zivilgesellschaftliche Akteure, Kunden und Konsumenten, Zulieferer und Wettbewerber. Die Stakeholder Theorie oder der Stakeholder-Value-Ansatz (Gomez 1993) wird gewöhnlich dem Shareholder-Value-Ansatz gegenüber gestellt, der auf die Interessen der Aktionäre fokussiert (Aglietta/Reberlioux 2005: 22-48). Den Stakeholder-Ansatz bzw. die Einbeziehung der Bedürfnisse der übrigen Stakeholdergruppen begründen Evan und Freeman i. W. mit zwei Argumenten: a) dem juristischen und b) dem ökonomischen Argument (Evan/Freeman 1993: 255-258). Das juristische Argument, so zusammenfassend Crane und Matten (2004: 52), lautet: „(...) there are far more groups apart from shareholders that appear to hold a legitimate 'stake' in the corporation. (...) There are not only legally binding contracts with suppliers, employees, or customers but also an increasingly dense network of laws and regulation enforced by society which makes it simply a matter of fact that a large spectrum of different stakeholders have certain rights and claims on the corporation.“ (vgl. hierzu auch Goebel 2005: 105). Zu den ökonomischen Argumenten gegen einen reinen Shareholder-Value-Ansatz zählen etwa Probleme durch Externalitäten und „moral hazard“². Der zentrale normative unternehmensethische Gedanke hinter der Befürwortung des Stakeholder-Ansatzes ist nach Evan und Freeman (1993: 258): „property rights are no absolute, especially when they conflict with important rights of others. The right to property does not yield the right to treat others as means to an end. Property rights are not a licence to ignore Kant's principle of respect for persons“. Peter Ulrich erläutert die Notwendigkeit der Einbeziehung von Stakeholdern aus einer Legitimationsperspektive. Er konstatiert, dass unternehmerisches Handeln oft mitten im Brennpunkt gesellschaftlicher Wert- und Interessenkonflikte steht und geht insofern aus von der „Unternehmung als einer pluralistischen Wertschöpfungsveranstaltung, von deren Entscheidungen und Aktivitäten eine Vielzahl von Bezugsgruppen in ihren Lebens- und Existenzbedingungen teilweise erheblich betroffen sind und deren Handeln dementsprechend der pluralistischen Legitimation von allen Beteiligten und Betroffenen bedarf“ (Ulrich 2001: 438f.). Der Sinn der Legitimitätsprämisse sei es sicherzustellen, dass die unternehmenspolitischen Ziele allen betroffenen Stakeholdern

² Vgl. hierzu die Erläuterungen von Evan/Freeman (1993: 257-258).

gegenüber verantwortet und auch dem Management zugemutet werden können (Ulrich 2001: 440). Vor dem Hintergrund dieses deliberativen Managementansatzes stellt sich die Frage nach dessen konkreter Umsetzung innerhalb der Unternehmenspraxis. Hierzu finden sich in der Literatur verschiedene Ansätze. Weitgehend unstrittig scheint zu sein, dass der Dialog mit den unterschiedlichen Bezugsgruppen des Unternehmens den Kern eines Stakeholder-Managements bildet (Evan/Freeman 1993, Ulrich 2001, Crane/Matten 2004). Der Umfang der den Stakeholdern zugesprochenen Rechte, sowie die Grundlage der Stakeholderpriorisierung variieren jedoch innerhalb der unterschiedlichen Ansätze. Evan und Freeman (1993: 263-264) gehen etwa soweit, sich für ein „Stakeholder Board of Directors“ auszusprechen, in dem von einer Stakeholderversammlung gewählte Repräsentant(inn)en der verschiedenen Stakeholdergruppen vertreten und mit bestimmten Wahlrechten ausgestattet sind. Die Beschreibung eines vollständigen Stakeholder-Management-Prozesses hat jüngst John Preble (2005) geliefert. Er schlägt einen sechs-stufigen Prozess zur Einführung des Stakeholder-Ansatzes innerhalb einer Organisation bzw. eines Unternehmens vor (Preble 2005: 413-427).

Innerhalb der ersten Stufe wird in Anlehnung an Clarkson (1995) zwischen primären und sekundären Stakeholdern unterschieden. Erstere tragen kontinuierlich zum Überleben des Unternehmens bei (Aktionäre, Investoren, Angestellte, Kunden und Zulieferer und Staatsbedienstete, die die notwendige Infrastruktur zur Verfügung stellen). Zu den sekundären Stakeholdern zählen Medien und Interessensgruppenvertreter. Das Ziel dieser Prozessstufe ist die Identifikation jener Stakeholdergruppen, die ein Interesse an dem Unternehmen haben und seine Aktivitäten beeinflussen können und umgekehrt. Das Ergebnis wird dabei beeinflusst von der Größe des Unternehmens, der Branche und dem Hauptsitz sowie seinen Produktionsstätten (Preble 2005: 416). Nachdem die Stakeholder identifiziert wurden, sollte eine Analyse ihrer Ansprüche und Erwartungen an das Unternehmen unternommen werden. Dies kann beispielsweise auf Basis von Befragungen oder Fokusgruppen stattfinden. Das Ergebnis wird ein Spektrum unterschiedlicher und potenziell konfligierender, bzw. sich gar gegenseitig ausschließender Stakeholdererwartungen und -bedürfnisse abbilden, wobei die Ergebnisse und Interessensunterschiede zwischen den Stakeholdergruppen gegenstandsabhängig variieren können (Bassen et al. 2005: 232f.). In einem nächsten Schritt sollten die Stakeholdererwartungen mit der tatsächlichen Performanz des Unternehmens aus Sicht der Stakeholder konfrontiert werden. Mittels einer Gap-Analyse können dabei potenzielle Diskrepanzen

zwischen den Erwartungen und Realitätseinschätzungen einzelner oder mehrere Stakeholdergruppen identifiziert werden. Das Unternehmen kann sodann Strategien entwickeln, um diese Performanzdefizite zu beseitigen und das Risiko von Stakeholderaktivitäten gegen das Unternehmen zu senken. Hierbei kann es vorkommen, dass durch die Gap-Analyse in Bezug auf eine Stakeholdergruppe eine Erwartungs-/Performanz-Diskrepanz zu Tage gefördert wird, wo die Erwartungen einer anderen Stakeholdergruppe voll erfüllt sein können. Aufgrund der Unmöglichkeit, solche konfligierenden Stakeholderbedürfnisse zeitgleich zu befriedigen, schlagen Mitchell et al. (1997: 873) eine Priorisierung anhand der Kriterien Macht/Einflusspotential und Dringlichkeit/Legitimität des Anspruches vor. Eine Priorisierung der Bedürfnisse einer Stakeholdergruppe sollte gegenüber den anderen Stakeholdergruppen nach Möglichkeit gegenstandsbezogen und nachvollziehbar erläutert werden, um Verständnis zu erzielen und Empörungen zu vermeiden. Ferner können Partnerschaften und Kooperationen zur gemeinsamen Lösung eines Problems (etwa mit NGOs zur Entwicklung umweltschonender Produktionsmethoden oder auch public private partnerships) eingegangen werden.³ Da sich die Positionen der Stakeholdergruppen im Verlauf der Zeit ändern, ist es notwendig, diese kontinuierlich zu erheben und die Unternehmensstrategien daraufhin zu evaluieren und gegebenenfalls anzupassen. In Abhängigkeit von der Geschwindigkeit des sich verändernden Unternehmensumfeldes, sollte der gesamte Stakeholdermanagementprozess regelmäßig wiederholt werden (Preble 2005: 427).

3 Relevanz kultureller Faktoren für das Stakeholdermanagement

Corporate Social Responsibility und das Stakeholdermanagement finden nach wie vor hauptsächlich in multinationalen Unternehmen Anwendung, die in verschiedenen kulturellen Umfeldern agieren. Umso erstaunlicher ist es, dass das Management von Corporate Social Responsibility und das Stakeholdermanagement innerhalb der Literatur auf konzeptioneller Ebene bislang weitgehend kulturindifferent betrachtet werden. In diesem Beitrag soll argumentiert werden, dass kulturelle Faktoren für das Stakeholdermanagement in multinationalen Unternehmen von erheblicher Bedeutung sind

³ Für eine ausführliche Darstellung der strategischen Alternativen vgl. Preble (2005: 423-427).

und dass sie daher sowohl in der empirischen als auch in der theoretisch-konzeptionellen Forschung Aufmerksamkeit verdienen.

3.1 Zum Kulturbegriff

Bevor die Bedeutung kultureller Faktoren für das Stakeholdermanagement herausgestellt wird, soll zunächst kurz auf den Kulturbegriff eingegangen werden, zu dem sich in der Literatur eine Vielzahl von Definitionen finden lassen, was seinem hohen Abstraktionsgrad zuzurechnen ist. Der Versuch Kultur zu definieren sei „akin to trying to encage the wind“, erklärt Borofsky (1998: 64). „Some usages are so narrow as to be restrictive of the range of phenomena that are our legitimate concern; others, such as the all-inclusive societal definition where culture is in effect everything, become analytically empty and operationally meaningless“ (Throsby 2001: 3). Der Anthropologe Kluckhohn (1951: 86) schlägt folgende Definition vor: „Culture consists in patterned ways of thinking, feeling and reacting, acquired and transmitted mainly by symbols, constituting the distinctive achievements of human groups, including their embodiments in artefacts; the essential core of culture consists of traditional (i.e. historically derived and selected) ideas and especially their attached values“. Hofstede (2001: 9) beschreibt Kultur als „the collective programming of the mind that distinguishes the members of one group or category of people from another“. Eine weitere Annäherung liefert Keller (1982: 118-119): „Unter Kultur versteht man sämtliche kollektiv geteilten, impliziten oder expliziten Verhaltensnormen, Verhaltensmuster, Verhaltensaüßerungen und Verhaltensresultate, die von den Mitgliedern einer sozialen Gruppe erlernt und mittels Symbolen von Generation zu Generation weitervererbt werden. Diese – nach innerer Konsistenz strebenden – kollektiven Verhaltensmuster und -normen dienen dem inneren und äußeren Zusammenhalt und der Funktionsfähigkeit einer sozialen Gruppe und stellen eine spezifische, generationserprobte Lösung des Problems der Anpassung an ihre physischen, ökonomischen und sonstigen Umweltbedingungen dar“. Keller erklärt, dass Kultur eine Anpassung an physische, ökonomische und sonstige Umweltbedingungen darstellt. Und Throsby (2001: 10) stimmt zu: „Cultural relationships and processes can also be seen to exist within an economic environment and can themselves be interpreted in economic terms“. Gullestrup begreift ökonomische, soziale und politische Institutionen, wie auch Sprache und religiöse Institutionen gar als Dimensionen von Kultur (2002: 11).

Das Verhältnis von Ökonomie und Kultur kann hier nicht abschließend diskutiert werden. Es wird jedoch aufgezeigt werden, dass ein ökonomisch und sozio-politisch beeinflusstes kulturelles Umfeld kulturspezifische Verständnisse von CSR und Stakeholderstrukturen hervorrufen kann.

3.2 Relevanz für das Stakeholdermanagement

Obgleich CSR und Stakeholdermanagement in der Literatur konzeptionell bislang weitgehend kulturindifferent betrachtet werden, finden sich jenseits der konzeptionellen Ebene bereits interkulturelle Vergleiche, die auf die Kultursensibilität von Unternehmensethik, CSR und Stakeholdern hinweisen. Brinkman (2002: 4) beschreibt den Gegenstand von 'Cross-cultural business ethics' als „moral issues that emerge when companies operate in different countries, where stakeholders live in different societies and where norms and values reflect and are affected by cultural differences“. Crane und Matten (2004) beschreiben in ihrem Buch „Business Ethics: A European Perspective“, dass sich in den USA und Europa im letzten Jahrhundert voneinander unterscheidende Verständnisse von Unternehmensethik herausgebildet haben. Die Ursache hierfür liege, so die Autoren, in den unterschiedlichen Staats- und Marktmodellen und dem daraus resultierenden unterschiedlichen Grad der Wirtschaftsregulierung. „In most European countries there is quite a dense network of regulation on most of the ethically important issues for business. Workers rights, social and medical care, and environmental issues are only a few examples where European companies could be said to have traditionally not had to consider so very much the moral values which should guide their decisions“ (Crane/Matten 2004: 28). Die wesentlichen Akteure im Bereich Unternehmensethik seien daher in Europa traditionell Regierungen, Gewerkschaften und Unternehmensverbände, während der institutionelle Rahmen von Unternehmensethik in den USA wesentlich schwächer entwickelt sei und Unternehmen selbst daher die zentralen Hauptakteure von Unternehmensethik seien. Darüber hinaus unterscheiden sich die Inhalte von Unternehmensethik, wie Crane und Matten aus einem Lehrmaterialvergleich schließen: „US business ethics textbooks (...) tend to accord considerable amount of space to issues such as privacy, workers rights, salary issues, and whistleblowing (...). The European approach, in contrast, has tended to focus more on social issues in organizing the framework of business“ (Crane/Matten 2004: 29). Neben den Unterschieden zwischen den Rahmenbedingungen von Corporate So-

cial Responsibility in den USA und in Europa existiert darüber hinaus innerhalb der europäischen Länder eine Vielfalt an Kapitalismus- und Gesellschaftsmodellen, die zu landesspezifischen CSR-Ansätzen führen. Habisch et al. (2005) zeigen diese Vielfalt in dem von ihnen herausgegebenen Sammelband „Corporate Social Responsibility Across Europe“ anhand von 23 Länderbeispielen auf und machen dadurch auf die starke Heterogenität der CSR Verständnisse sowie ihre kulturellen Einflussfaktoren innerhalb Europas aufmerksam. Entsprechend konstatiert Roome (2005: 323): „(...) the CSR agenda, followed by leading companies in a country, is influenced by many context-specific factors, but, specifically by cultural norms, traditions, rules, and formal institutions of the country within which the company has its headquarters and by the historical development of the societal governance operating in the country“. Leider fehlt in dem Band eine vergleichende Querschnittsanalyse, die die einzelnen Einflussfaktoren stärker hätte verdeutlichen können. Es zeigt sich allerdings grundsätzlich, dass unterschiedliche Regulierungssysteme und Institutionen einen starken Einfluss auf die national vorherrschenden CSR-Aktivitäten haben. So hat beispielsweise Morsing (2005: 23) aufgezeigt, dass Unternehmen in Dänemark im Vergleich zu anderen Ländern mit besonders starker Umweltregulierung konfrontiert sind, was mit einer relativ hohen unternehmerischen Performanz hinsichtlich ökologiebezogener Aspekte einhergeht. Soziale Aspekte von Corporate Social Responsibility werden in Dänemark hingegen eher implizit und informell umgesetzt. Auch die Untersuchungen von Segal et al. (2003) haben den Einfluss unterschiedlicher Regulierungssysteme herausgestellt. So hat Deutschland eine vergleichsweise stark regulierte Ökonomie, zum Beispiel hinsichtlich des Kündigungsschutzes oder seines Corporate Governance Systems, weshalb Fragen des Arbeitnehmerschutzes für in Deutschland operierende Unternehmen bislang kein zentrales CSR Element sind. Es kann festgehalten werden, dass innerhalb Europas kein einheitliches CSR-Konzept existiert, sondern dass CSR in den einzelnen Ländern von einer Vielzahl unterschiedlicher kultureller und gesellschaftlicher Rahmenbedingungen geprägt ist.

Über diese beschriebenen Unterschiede im Verständnis und der Umsetzung von CSR in Europa und Amerika, die demselben Kulturkreis angehören, wirken sich kulturelle Faktoren, insbesondere religiöse Traditionen, in unterschiedlichen Kulturräumen umso stärker aus. Entsprechend konstatiert Abel (2004: 296): „Religionen und ihre Normensysteme basieren auf einem Fundament, das der Kritik weitgehend entzogen wird und von dem ausgehend Überzeugungen und Normen positiv begründet werden.“ Entspre-

chend stellen Chryssides/Kaler (1993: 87f.) fest: „Each particular religion has its distinctive moral code, which followers pursue in the context of that religious tradition“. Und Leisinger (1997: 57) bestätigt in Bezug auf Postmann (1985): „(...) ein und dieselbe Verhaltensweise kann daher, je nach zugrunde gelegter ethischer Norm, einmal als sittlich und ein anderes Mal als unsittlich beurteilt werden. So gilt zum Beispiel im islamischen Kulturraum der Konsum von Alkohol als sittenwidrig – in christlichen Ländern, wenn in Maßen genossen, dagegen nicht. Die gesellschaftliche Rolle der Frau und, damit verbunden, ihre Rechte und Pflichten sowie die Erwartungen an ihr Verhalten weichen zwischen verschiedenen Kulturen deutlich ab“.

Ferner können sich unterschiedliche kulturelle Rahmenbedingungen auf die Eigenschaften und Strukturen der verschiedenen Stakeholdergruppen auswirken. Betrachtet man etwa die ökonomische Situation in Entwicklungsländern, so wird deutlich, dass beispielsweise Konsumenten aufgrund ihrer begrenzten finanziellen Ressourcen und der zum Teil geringeren Produktauswahlmöglichkeiten vergleichsweise wenig Marktmacht ausüben. Zudem führen nach Fox et al. (2005) ein relativ niedriger Bildungsstand und Informationsgrad dazu, dass Corporate Social Responsibility bei der Kaufentscheidung weniger Bedeutung zugesprochen wird, als in industrialisierten Ländern. Ferner besteht in Entwicklungsländern oftmals ein „lack of capacity within many of the institutions that could exert pressure on companies to operate responsibly“ (Fox et al 2005: 3). Zivilgesellschaftliche Organisationen haben weniger Macht und Einfluss, aber auch die Rolle von Regierungen kann schwächer sein, wie Fox et al. (2005: 3) in Bezug auf Kenia und Sambia konstatieren: „the limited capacity of regulators and inspectors means that compliance with even basic legislation can be in effect voluntary“. Darüber hinaus, unterscheiden sich die Inhalte und konkreten Anwendungsfelder von CSR durch die unterschiedlichen Rahmenbedingungen und Bedürfnisse der Stakeholder. So stellen Fox et al. (2005: 2) fest, dass CSR in Kenia und Sambia hauptsächlich die Form von Philanthropie annimmt. Als wesentlicher Inhalt des CSR-Engagements von Unternehmen werden Aktivitäten zur Bekämpfung von HIV/AIDS genannt, sowohl in Form von Spenden, als auch durch Aufklärungskampagnen am Arbeitsplatz. Daneben spielen Themen wie Arbeitnehmerrechte und Ressourcenausbeutung eine Rolle. Entsprechend erklärt Roome (2005: 331): „Developing economies often place more emphasis on employment opportunities and the development of economic and social conditions (...) while developed economies place more emphasis on environmental concerns and the

avoidance of child labour and bad employment practices and the avoidance of bribery“. Zusammenfassend kann mit den Worten desselben Autors festgehalten werden: „The social and political history of a country will affect the expectations in terms of dialogue, democracy, and participation. The way that stakeholders in civil society and the non-governmental sector are organised and their position in society will affect the governance of CSR because it influences the ease of engagement between firms and stakeholders that is a key part of CSR“ (Roome 2005: 324). Roome (2005: 332) räumt allerdings ein, dass diese eher generalisierenden und hypothetischen Annahmen zu interkulturellen Unterschieden durch empirische interkulturelle Studien überprüft werden müssen. Es besteht insbesondere ein Bedarf an interkulturellen repräsentativen Stakeholderbefragungen, da die vorliegenden Publikationen vorwiegend auf Einschätzungen einzelner (wissenschaftlicher) Experten basieren, oder auf zu überprüfenden hypothetischen Ableitungen unterschiedlicher CSR-Verständnisse von unterschiedlichen ökonomischen und sozio-politischen Rahmenbedingungen.

Williams und Zinkin (2006) haben zur Überprüfung ihrer Hypothesen zu interkulturellen Unterschieden im CSR-Verständnis jüngst auf Daten von GlobeScan Incorporated zurückgegriffen, die seit 1999 jährlich in mindestens 20 Ländern ca. 1000 Stakeholder (in 2006 wurden 36.000 Interviews in 33 Ländern durchgeführt) zu ihren Einstellungen und Erwartungen zu CSR befragen. Die Ergebnisse können von GlobeScan Incorporated für 13.500 Euro erworben werden (GlobeScan Incorporated 2006). Ein Nachteil der Studie scheint allerdings zu sein, dass laut der Homepage von GlobeScan nur Konsumenten, Aktionäre, Angestellte und Meinungsführer befragt werden, woraus ein Datenbias aufgrund der Vernachlässigung weiterer Stakeholdergruppen wie etwa NGOs oder Investoren vermutet werden kann. So überrascht es auch weniger stark, dass die Datenanalyse von Williams und Zinkin (2006: 1) ergibt, dass „stakeholder expectations on CSR do not appear to conflict within countries but are significantly different between countries“.

Die Liste der Beispiele interkultureller Unterschiede im Verständnis von CSR und seinen Gegenstandsbereichen ließe sich weiter ausdehnen und kann aufgrund der Vielfalt der CSR zugeordneten Themen und Probleme sowie aufgrund kultureller Diversität niemals abschließend dargestellt werden. Einen Überblick über ländervergleichende Forschungsergebnisse im Bereich Unternehmensethik liefert Enderle (2000: 275) und kommt ebenfalls zu der allgemeinen Schlussfolgerung: „As the reports clearly show, business ethics is (...) depending strongly on economic factors, but also on

political changes (...) ethical issues in business are (...) deeply rooted in emotions and cultures, the ways of speaking about ethics and the use and meaning of ethical terms, too, are strongly affected by emotional and cultural factors.“.

4 Implikationen für das interkulturelle Stakeholdermanagement

Nachdem aufgezeigt wurde, dass sich kulturelle Faktoren sowohl auf nationale Verständnisse von Corporate Social Responsibility als auch auf die Strukturen und Charakteristika der unterschiedlichen Stakeholdergruppen auswirken, sollen nun einige Überlegungen zu den Implikationen für ein interkulturelles Stakeholdermanagement folgen. Hierzu wird auf Strategien des interkulturellen Managements im Allgemeinen zurückgegriffen, deren Anwendung sich im speziellen Bereich des Stakeholdermanagements anbietet.

4.1 Strategische Alternativen im interkulturellen Management

Die Managementliteratur befasst sich seit Jahrzehnten mit den Herausforderungen interkultureller Unternehmensumfelder. Insbesondere die interkulturellen Studien von Hofstede (2001) und Trompenaar (1993), aber auch einzelne Länderstudien, wie etwa Lee-Peukers Studie zu wirtschaftlichem Handeln in Südkorea (2004), haben aufgezeigt, dass sich unterschiedliche kulturell geprägte Einstellungen, Werte, Normen und Verhaltensmuster maßgeblich auf die Managementeffektivität, etwa das Personalmanagement oder das Marketing, in multinationalen Unternehmen auswirken. Vor diesem Hintergrund stellt sich die Frage nach dem strategischen Umgang mit kultureller Diversität in multinationalen Unternehmen. Hierzu stehen Unternehmen generell vor den strategischen Alternativen der Standardisierung oder der Differenzierung. Erstere führt zu hohen Synergien durch einen weitgehend identischen Managementansatz in der Muttergesellschaft sowie den ausländischen Tochtergesellschaften. Letztere berücksichtigt stärker die kulturellen, politischen und ökonomischen Bedingungen des Gastlandes und führt daher zu höherer Effizienz in den Tochtergesellschaften, aber auch zu niedrigeren Verbundeffekten und Synergiepotentialen im Gesamtkonzern (Holtbrügge/Welge 1998: 124-127). Aufgrund der hohen Bedeu-

tung, die heute im internationalen Management dem Faktor Kultur zugeschrieben wird, finden sich immer weniger multinationale Unternehmen, die rein standardisierte Strategien verfolgen (Deresky 2006, Han et al. 2006, Dalkiran et al. 2000). Stattdessen setzt sich ein transnationaler (Holtbrügge/Welge 1998) bzw. glocaler (Henzler 1990) Ansatz durch, da er sich unternehmensstrategisch als besonders vorteilhaft erwiesen hat. In diesem Zusammenhang konstatiert Mückenberger (2002: 327): „Der ‚Standort‘ des Unternehmens weist sich längst nicht mehr nur durch Merkmale wie Rohstoffnähe, logistische Vorzüge, Lohnkostenniveau usw. aus – vielmehr gewinnen seine integralen Qualitätsmerkmale im Zeitalter der Globalisierung ausschlaggebende Bedeutung. Viele Unternehmen sehen deshalb die Übernahme von Verantwortung für diese qualitativen Standortmerkmale nicht als Belastung oder ‚Wohltätigkeit‘, sondern zugleich als ‚Investition‘ für das eigene Wohlergehen und die eigene Entwicklung an“. Der Kern transnationaler Strategien liegt in der Berücksichtigung nationaler Unterschiede bei gleichzeitigem Ausnutzen von Skaleneffekten und Verbundvorteilen. Die Standardisierungs- und Differenzierungsvorteile müssen dabei für jedes Geschäftsfeld, jede Wertaktivität, jeden Unternehmungsprozess und jede Internationalisierungsphase individuell überprüft werden. Der transnationale Ansatz dient damit der Realisierung von Arbitrageeffekten und unternehmensspezifischen Ressourcenvorteilen und führt zu einer besseren Ausschöpfung von Wettbewerbsvorteilen für multinationale Unternehmen. Es entsteht eine höhere operative Effizienz. Markt- und politikinduzierte Risiken können gesenkt und es kann von Lerneffekten profitiert werden (Holtbrügge/Welge 1998: 127-129). Im Einzelnen sieht eine solche transnationale Strategie etwa im Bereich des Personalmanagements vor, dass eine länderübergreifende Entwicklung von Führungskräften stattfindet und die zentralen Entscheidungsgremien des Unternehmens international besetzt sind, um die Multinationalität des Konzerns zu reflektieren. Zum Public Affairs-Management in ausländischen Tochtergesellschaften zählt eine landesspezifische Stakeholder- und Issues-Analyse, die die sich abzeichnenden sozio-politischen Entwicklungen im Gastland zum Gegenstand hat und darauf abzielt, das Risiko regionaler Konflikte und Skandale zu senken (Holtbrügge/Welge 1998: 215-219, 272-276). Für das interkulturelle Stakeholdermanagement sind insbesondere Techniken der interkulturellen Kommunikation von Bedeutung, die daher im folgenden Abschnitt näher dargestellt werden.

4.2 Interkulturelles Stakeholdermanagement

Zum interkulturellen Stakeholdermanagement liegen nach bestem Wissen der Autorin bislang keine strategischen Konzepte vor, so wie auch kaum Case-Studies zur Verfügung stehen.

Die vorangegangenen Ausführungen dienen insofern der ersten Umreißung eines neuen Forschungsfeldes und sollen auf den empirischen als auch theoretisch-konzeptionellen Forschungsbedarf im Bereich interkulturelles Stakeholdermanagement aufmerksam machen. Im abschließenden Teil dieses Beitrages werden nun erste konzeptionelle Überlegungen zu einem interkulturellen Stakeholdermanagement dargelegt, die sowohl der empirischen Überprüfung als auch der theoretischen Ausarbeitung bedürfen.

Die zentrale These des vorliegenden Beitrages lautet, dass die bisherige kulturindifferente Stakeholdertheorie um interkulturelle Aspekte ergänzt werden muss, um die Legitimität und Effektivität des Stakeholdermanagements zu erhöhen. Dies betrifft nahezu alle Bereiche des Stakeholdermanagements und insbesondere den Stakeholderdialog.

Bereits bei der Erstellung eines Unternehmenskodexes oder von Unternehmensleitlinien sollten interkulturelle Bedürfnisse, Erwartungen und Wertvorstellungen der verschiedenen Stakeholder berücksichtigt werden, um dadurch Wertkonflikte und Missinterpretationen vorzubeugen. Hierbei sollte jedes Unternehmen zunächst in Abhängigkeit seiner jeweiligen Branchenzugehörigkeit und Lokation der Auslandsaktivitäten, etwa durch Marktforschung, analysieren, welche lokalen oder regionalen Stakeholdergruppen für das Unternehmen relevant sein könnten. Sodann können durch lokale und regionale Stakeholderdialoge die unterschiedlichen Erwartungen und Ansprüche der verschiedenen Stakeholdergruppen analysiert werden, um Performanzlücken zu identifizieren und Strategien zu deren Schließung zu entwickeln. Interkulturelle Stakeholderdialoge sollten dabei auf Techniken der interkulturellen Kommunikation basieren. Entsprechend konstatiert Deresky (2006: 118): „The ability of a manager to effectively communicate across cultural boundaries will largely determine the success of international business transactions or the output of a culturally diverse workforce.“

Im Kommunikationsprozess sendet der Sender eine kodifizierte Nachricht an einen Empfänger, der diese entkodifiziert und ggf. reagiert (vgl. z.B. Mead/Jones 2002: 284-285). Dieser Prozess kann durch „noise“ gestört werden. „The primary cause of noise stems from the fact that the sender

and the receiver each exist in a unique, private world thought of as her or his life space. The context of that private world, largely based on culture, experience, relations, values and so forth, determines the interpretation of meaning in communication. People filter, or selectively understand, messages consistent with their own expectations and perceptions of reality and their values and norms of behaviour. The more dissimilar the cultures of those involved, the more the likelihood of misinterpretation.” (Deresky 2006: 119) Es ist daher im Rahmen der interkulturellen Kommunikation von Bedeutung, ein Bewusstsein für kulturelle Einflussfaktoren auf den Kommunikationsprozess wie etwa Werte, Einstellungen, Denkmuster, soziale Rollen oder Sprache und potenzielle Vorurteile zu entwickeln und diese bei der Kommunikation zu berücksichtigen. Deresky (2006: 138-141; ähnlich Hofstede 2001: 423-429 oder Mead/Jones 2002: 288-291) beschreibt fünf Erfolgsfaktoren interkultureller Kommunikation: 1. *Developing cultural sensitivity*: Der Sender einer Botschaft sollten bei der interkulturellen Kommunikation den kulturellen, sozialen und ökonomischen Hintergrund des Empfänger berücksichtigen und ggf. vorher Erwartungen an die Kommunikation oder Einstellungen zu bestimmten Themen klären. 2. *Careful encoding*: Bei dem Kodifizieren einer Botschaft sollte der Sender darauf achten, dass Begriffe, Gesten oder Bilder dem Bezugsrahmen des Empfängers entsprechen. 3. *Selective transmission*: Das Kommunikationsmedium, wie etwa E-Mails, persönliche Gespräche, Fokusgruppen oder Telefonkonferenzen sollten ebenfalls dem Kontext und den Erfahrungen des Empfängers entsprechen.⁴ 4. *Careful decoding of feedback*: Wie bei dem Kodifizieren der eigenen Botschaft sollte auch beim Entschlüsseln von Feedbacks der jeweilige kulturelle Hintergrund des Senders berücksichtigt werden. Hierbei sind insbesondere Zuhörerqualitäten gefragt: „a good listener practices projective listening, or empathetic listening – listening without interruption or evaluation to the full message of the speaker, attempting to recognize the feelings behind the words and nonverbal cues, and understanding the speaker’s perspective“ (Deresky 2006: 139). 5. *Follow-up actions*: Nachdem eine Kommunikation über einen bestimmten Gegenstand abgeschlossen ist, sollten die vereinbarten Aktivitäten entsprechend umgesetzt werden. Hierbei besteht wiederum die Gefahr unterschiedlicher Ergebnisinterpretationen, so dass Feedbackrunden durchgeführt werden sollten, um den Kommunikationsprozess und seine Ergebnisse zu evaluieren.

⁴ So hat beispielsweise Lee-Peucker (2004: 15) gezeigt, dass Gruppendiskussionen in Südkorea wenig effektiv sind und Mitarbeiter individuell angesprochen werden sollten.

Im Bezug auf den interkulturellen Stakeholderdialog kann also festgehalten werden, dass, wie auch im Rahmen von interkultureller Kommunikation, Ethnozentrismus vermieden werden sollte und das Wissen um und eine Sensibilität und Offenheit für kulturspezifische Wertvorstellungen oder Kommunikationsformen das Ergebnis des Dialoges verbessern können. Ein offener und möglichst wertneutral angelegter interkultureller Stakeholderdialog dient dazu, interkulturelle Unterschiede im Verständnis von CSR zu identifizieren und potenziell divergierende Stakeholdererwartungen und -bedürfnisse zu Tage zu fördern.

Sollten die interkulturellen Stakeholdererwartungen konfliktieren, können sich interkulturelle Unterschiede in den Stakeholderstrukturen auf deren Priorisierung auswirken, da sich Legitimation, Macht und Einflusspotential in verschiedenen Ländern unterscheiden können. Dazu konstatiert Roome (2005: 332): „A difficult task for companies is found in the choice about which priorities: which groups in which settings have claims that make sense to a company and its CSR practices. And this choice itself implies either a method for weighing priorities or decentralising responsibility for setting CSR agendas to the local level. Consequently, the need to be able to construct a more informed picture of the CSR issues by country is an increasingly important issue in managing business in their international setting.“

Festgehalten werden kann, dass im interkulturellen Stakeholdermanagement, die verschiedenen von den Unternehmensaktivitäten berührten Kulturen durch eine repräsentative Stakeholderauswahl und regionale Stakeholderdialoge und CSR Strategien berücksichtigt werden sollten. Zur konzeptionellen Fortentwicklung des interkulturellen Stakeholdermanagementansatzes sind weitere empirische Studien und insbesondere Case-Studies mit multinationalen Unternehmen notwendig.

Literaturverzeichnis

- Abel, B. (2004):* Ethisch-normative Analysen in den Wirtschaftswissenschaften – möglich und sinnvoll, in: Abel, B./ Fritz, W./ Wiedmann, K.-P. (Hg.): Management mit Vision und Verantwortung, Wiesbaden, 285-307.
- Aglietta, M./ Reberionx, A. (2005):* Corporate Governance Adrift. A Critique of Shareholder Value, Cheltenham.

- Bamber, C. J./ Balzarova, M. A./ Castka, P./ Sharp, J. M. (2004): How Can SMEs Effectively Implement the CSR Agenda? A UK Case Study Perspective, in: *Corporate Social Responsibility and Environmental Management*, 11, 140-149.
- Bassen, A./ Jastram, S./ Meyer, K. (2005): Corporate Social Responsibility. Eine Begriffserläuterung, in: *Zeitschrift für Wirtschafts- und Unternehmensethik*, 6/2, 231-236.
- Borofsky, R. (1998): Cultural Possibilities, in: UNESCO World Culture Report: Culture, Creativity and Markets. Paris.
- Bowen, H. (1953): Social responsibilities of the businessman, New York.
- Brink, A./Tiberius, V. A. (Hg.) (2005): Ethisches Management - Grundlagen eines wert(e)orientierten Führungskräfte-Kodex, Bern.
- Brinkmann, J. (2002): Business Ethics and Intercultural Communication. Exploring the overlap between two academic fields. Norwegian School of Management BI, Intercultural Communication, 5.
- Chryssides, G. D./ Kaler, J. H. (Hg.): An Introduction to Business Ethics, London.
- Clarkson, M. B. E. (1995): A stakeholder framework for analyzing and evaluating corporate social performance. *Academy of Management Review* 20, 65-91.
- Crane, A./ Matten, D. (2004): Business Ethics: A European Perspective. Managing Corporate Citizenship and Sustainability in the Age of Globalization, Oxford.
- Dalkiran, E./ Elsey, E./Harrison, A. (2000): International Business, Global Competition from a European Perspective, Oxford.
- Deresky, H. (2006): International Management, Managing Across Borders and Cultures, 5. Aufl., Upper Saddle River.
- Enderle, G. (2000): Business Ethics in the Intercultural and Global Context: A Conceptual Framework, in: *Zeitschrift für Wirtschafts- und Unternehmensethik (zfwu)*, 1/3, 263-285.
- Europäische Kommission (2001): Green Paper, Promoting a European Framework for Corporate Social Responsibility; COM (2001) 366 final; Brüssel, 18.7.2001.
- Evan, W. M./ Freeman R. E. (1993): A Stakeholder Theory of the Modern Corporation: Kantian Capitalism, in: Chryssides, G. D./ Kaler, J. H. (Hg.): An Introduction to Business Ethics, London, 254-266.

- Freeman, R. E. (1984): Strategic Management: A Stakeholder Approach, Boston.
- Freeman, R. E. (2004): The Stakeholder Approach Revised, in: Zeitschrift für Wirtschafts- und Unternehmensethik (zfwu), 5/3, 228-241.
- Freeman, R. E./ Velamuri, S. R. (2005): A New Approach to CSR: Company Stakeholder Responsibility. Submitted to a volume on Corporate Responsibility edited by Andrew Kakabadse and Mette Morsing. Verfügbar unter: <http://wellweb.org/Files/Dokumente/PDF/Freeman2.pdf> (Zugriff am 24. Juli 2006).
- Globescan Incorporated (2006): <http://www.globescan.com/csr/overview.htm> (Zugriff am 22. Juli 2006)
- Goebel, E. (2005): Stakeholder- Management, in: Brink, A./ Tiberius, V. A. (Hg.): Ethisches Management – Grundlagen eines wert(e)orientierten Führungskräfte-Kodex, Bern, 87-129.
- Gomez, P. (1993): Wertmanagement. Vernetzte Strategien für Unternehmen im Wandel, Düsseldorf/Wien.
- Gullestrup, H. (2002): The Complexity on Intercultural Communication in Cross-Cultural Management, in: Intercultural Communication, 6, February 2003-May 2004.
- Fox, T./ Kivuitu, M./ Yambayamba, K. (2005): How can Corporate Social Responsibility deliver in Africa? Insights from Kenya and Zambia, in: Perspectives on Corporate Social Responsibility for Environment and Development, 3, July, 1-5.
- Han, J. C. Y./ Wild, J. J./ Wild, K. L. (2006): International Business . The Challenges of Globalization, 3rd ed., Upper Saddle River.
- Henzler, H. A. (1990): Geleitwort, Unternehmen als Weltbürger: So lokal wie nötig, so global wie möglich, in: Globales Management, Erfolgreiche Strategien für den Weltmarkt hrsg. v. M. K. Welge, Stuttgart, V-VI.
- Hofstede, G. (2001): Culture's Consequences: Comparing Values, Behaviours, Institutions, and Organizations across Nations, 2. Aufl., Thousand Oaks.
- Holtbrügge, D./ Welge, M. K. (1998): Internationales Management, Landsberg/Lech.

- Keller, E. v. (1982):* Management in fremden Kulturen. Ziele, Ergebnisse und methodische Probleme der kulturvergleichenden Managementforschung, Bern u. a.
- Kluckhohn, C. (1951):* The Study of Culture; in: Lerner, D./ Lasswell, H. D. (Hg.), The Policy Sciences, Stanford, 86-101.
- Lee-Peuiker, M.-Y. (2004):* Economic Action in South Korea: An Heuristic Attempt, Discussion Paper Nr. 415, University of Heidelberg, January 2005.
- Leisinger, K. M. (1997):* Unternehmensethik. Globale Verantwortung und modernes Management, München.
- Mead, R./ Jones C. J. (2002):* Cross-Cultural Communication, in: Gannon, Martin J./ Newman, Karen L. (Hg.): Handbook of Cross-Cultural Management, Oxford, 283-291.
- Mitchell, R. K./ Agle, B. R./ Wood, D. J. (1997):* Toward a Theory of Stakeholder Identification and Salience: Defining the Principle of Who and What Really Counts, in: Academy of Management Review, 22, 853-886.
- Morsing, M. (2005):* Denmark- Inclusive Labour Market Strategies, in: Habisch, Andre/ Jonker, J./ Wegner, M./ Schmidpeter, R. (Hg.): Corporate Social Responsibility Across Europe, Heidelberg, 23-35.
- Mückenberger, U. (2002):* Das Unternehmen im 21. Jahrhundert – global herausgefordert und zugleich in sein lokales Umfeld eingebettet, in: Menzel, M./ Mückenberger, U. (Hg.): Der Global Player und das Territorium. Opladen, 327-333.
- Pieper, A. (2003):* Einführung in die Ethik, 5. Aufl., Tübingen. A. Francke.
- Postman, N. (1985):* Wir amüsieren uns zu Tode. Urteilsbildung im Zeitalter der Unterhaltungsindustrie, 3. Aufl., Frankfurt a. M., zitiert in: Leisinger, K. M. (1997): Unternehmensethik, Globale Verantwortung und modernes Management, München.
- Preble, J. F. (2005):* Toward a Comprehensive Model of Stakeholder Management, in: Business and Society Review 110/4, 407-431.
- Roome, N. (2005):* Pan-European Approach – Some Implications of National Agendas for CSR, in: Habisch, A./ Jonker, J./Wegner, M./ Schmidpeter, R. (Hg.) Corporate Social Responsibility Across Europe, Heidelberg, 317-333.

- Rub, H./ Leisinger, K. M. (Hg.) (2004):* Ethik im Management. Ethik und Erfolg verbünden sich, Zürich.
- Segal, J./ Sobczak, A./ Triomphe, C.-E. (2003):* Corporate Social Responsibility and Working Conditions. Verfügbar online unter : <http://www.eurofound.eu.int/publications/files/EF0328EN.pdf> (Zugriff am 20.04.2006).
- Throsby, D. (2001):* Economics and Culture. Cambridge.
- Trompenaars, F. (1993):* Riding on the Waves of Culture. London.
- Ulrich, P. (2001):* Integrative Wirtschaftsethik. Grundlagen einer lebensdienlichen Ökonomie, 3., rev. Aufl., Bern.
- Williams, G. A./ Zinkin, J. (2006):* Managing Company Stakeholder Responsibility: Why it Might be Easier within Countries than between Countries. Verfügbar unter: http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=905194, (Zugriff am 21.07.2006).

II.

Sozialwissenschaftlich informierte Ökonomie

Pragmatistische Inspirationen für eine kulturbewusste Ökonomik*

BETTINA HOLLSTEIN

1 Einleitung

Angesichts des beschleunigten wirtschaftlichen und sozialen Wandels in einer globalisierten Welt steht das Standardmodell der neoklassischen Ökonomik vor Herausforderungen, die es nicht mehr angemessen erfassen und bearbeiten kann. Symptome dieser Entwicklung sind einerseits Schlagworte wie „Krise der Arbeitsgesellschaft“, „Globalisierungsfalle“, „Mc-Donaldisierung“ usw. und andererseits die Konjunktur von heilsversprechenden Konzepten wie Nachhaltigkeit oder bürgerschaftlichem Engagement – selbst oder gerade weil diese Begriffe sich durch eine besondere Unklarheit auszeichnen. Mit Blick auf diese Herausforderungen entstehen in der Ökonomik zunehmend alternative kulturwissenschaftliche Erklärungsansätze, die versuchen, die institutionelle und kulturelle Einbettung der handelnden Akteure in die Gesellschaft sowie ihre Motivationen, Werte, Normen in den Mittelpunkt der Arbeit zu stellen. In diesem Beitrag sollen Theorieelemente einer solchen kulturbewussten Ökonomik auf der Basis einer Auseinandersetzung mit dem Pragmatismus sowie neuerer Versuche, ihn fortzuführen, entwickelt werden. Zur Plausibilisierung dieser theoretischen Erkenntnisse soll als Beispiel die Motivation zum Ehrenamt¹ betrachtet werden.

* Für wertvolle Hinweise und Verbesserungsvorschläge danke ich Hans Joas, Wolfgang Knöbl sowie den Herausgebern dieses Bandes.

¹ Der Begriff des Ehrenamts ist in der jüngeren Diskussion in Deutschland überwiegend durch den des bürgerschaftlichen Engagements ersetzt worden, wohl in der Erwartung, dass dieser neue Begriff sich als anschlussfähiger erweist an bestimmte Reformexpectationen (Reform des Sozialstaats, Weiterentwicklung der Demokratie usw.) (Schüll 2004: 16). In diesem Beitrag wird zunächst am Begriff des Ehrenamts festgehalten, ohne ihn auf das so genannte „alte Ehrenamt“ (Beck 2000), das Kennzeichen bestimmter Milieus sei, zu verkürzen.

2 Ökonomie und Kultur

Bezüglich der Öffnung der ökonomischen Theorie für soziale und kulturelle Fragestellungen hat es im Laufe des 20. Jahrhunderts einen interessanten Wandel gegeben.² Während ab dem Beginn des 20. Jahrhunderts eine zunehmende Isolierung und Mathematisierung der Ökonomik als Königsweg zur Erzielung wissenschaftlicher Fortschritte betrachtet wurde³, argumentierte beispielsweise Gary S. Becker bereits Ende der 50er Jahre des 20. Jahrhunderts, dass auch politische und soziale Fragestellungen mit Hilfe ökonomischer Modelle untersucht werden sollten. Obwohl der „ökonomische Ansatz zur Erklärung menschlichen Verhaltens“ (Becker 1993) vielfach – und meines Erachtens zu recht – unter dem Stichwort „Ökonomischer Imperialismus“ kritisiert wurde, kommt ihm doch das Verdienst zu, die scharfe Trennung von Ökonomik und Sozialwissenschaften in Frage gestellt zu haben. Dennoch erscheinen diese, ebenso wie spieltheoretische Varianten der Mainstream-Ökonomie auf der Basis eines nutzenmaximierenden homo oeconomicus⁴, für eine kulturwissenschaftliche Erweiterung kaum geeignet zu sein.⁵

Hingegen basiert der Amerikanische Institutionalismus, begründet von Thorstein B. Veblen (1858-1929), u. a. auf den philosophischen Grundla-

² Vgl. hierzu und zum Folgenden Granovetter/Swedberg (1992: 1ff.).

³ Die in Deutschland zuvor vorherrschende Historische Schule (Hauptvertreter: Gustav Schmoller (1838-1917)), die abweichend von diesem „Königsweg“ auch die Leitbilder, nach denen politische und wirtschaftliche Prozesse miteinander koordiniert werden, als historisch wandelbar betrachtete, wurde durch die neoklassische Theorie abgelöst und fand sich insbesondere aufgrund einseitiger Auslegungen zur Vorbereitung des Terrains für nationalsozialistisches Gedankengut diskreditiert (Schefold 1994: 20). Allerdings weist Schefold auf einzelne Stränge innerhalb und neben den Wirtschaftswissenschaften hin, die deren Bemühen weitertrugen, Kultur und Wirtschaft historisch, aber mit Blick auf die Zukunft zu untersuchen (Schefold 1994).

⁴ Dieses Modell, basierend auf der Annahme, dass Akteure auf der Basis gegebener Präferenzen Handlungsentscheidungen so treffen, dass sie ihren Nutzen maximieren, wurde in der Soziologie unter dem Namen „rational actor theory“ überwiegend aus der Perspektive des „normative models“ kritisiert, welches Handeln nicht aus Präferenzen, sondern aus grundlegenden normativen Orientierungen, welche die Ziele, die Wahl der Mittel und somit auch die Präferenzen beeinflussen, erklärt (Joas/Beckert 2002: 1f.).

⁵ Die Kritik des utilitaristisch-ökonomischen Modells findet sich bei einer ganzen Reihe von Autoren mit jeweils unterschiedlichen Akzentsetzungen (beispielsweise bei Albert 1972; Biervert/Wieland 1990; Etzioni 1988; Joas 1996; Ulrich 2001).

gen des amerikanischen Pragmatismus.⁶ Veblen kritisiert auf dieser Grundlage das neoklassische Menschenbild und die statische Gleichgewichtstheorie. Für ihn stellt sich die Ökonomik als evolutorische Wissenschaft dar, in der Menschen aktiv tätig werden (Biesecker/Kesting 2003: 115ff.). Das menschliche Handeln als sozialer Prozess steht im Mittelpunkt der Betrachtung. Von besonderem Interesse sind der Institutionenbegriff von Veblen, der Institutionen als Denkgewohnheiten (*habits of thought*) definiert, und die Tatsache, dass Veblen von drei Instinkten – oder besser Grunddispositionen⁷ (Schimmer 1997) – der Menschen ausgeht. Neben dem Instinkt der Elternschaft und der Neugier ist hier insbesondere der *instinct of workman-ship*, also der Instinkt, zielgerichteten, kreativen und sinnvollen Tätigkeiten nachzugehen, relevant (Veblen 1994/1914).⁸ Dabei ist dieses sowohl kompetitive als auch kooperative Menschenbild im populistischen Diskurs vor-gezeichnet (Schimmer 1997).

Marc R. Tool, ein Institutionalist der Gegenwart, der aber direkt in der Traditionslinie Veblens steht und sich ebenfalls auf den Pragmatismus, insbesondere auf Dewey, bezieht (Tool 2001/1979), stellt den Wertungsprozess in das Zentrum seiner Überlegungen. Die von einer Gesellschaft entwickelten Problemlösungen werden an einem *social value principle* gemessen, das auf drei Elementen basiert: *instrumental effectiveness*, *continuity of human life* und *noninvidious re-creation of community* (Tool 2001/1979). Gerade bei dem letzten Punkt geht es Tool – in ganz pragmatistischer Weise – darum auf-

⁶ Obwohl Veblen häufig als völlig isolierte Figur („Man-from-Mars“) dargestellt wurde, wird ihm zugleich oft eine tiefe Verwurzelung im agrarischen Protestmilieu des Mittleren Westens attestiert. Schimmer zeigt auf, dass das Bild von Veblen als eines isolierten, unassimilierten Intellektuellen, das besonders durch die Biographie von Joseph Dorfman (Dorfman 1972) entstanden ist, falsch ist und dass Veblen wesentliche Wurzeln im Populismus hat (Schimmer 1997). Darüber hinaus waren weitere Inspirationsquellen neben dem Pragmatismus auch die Deutsche Historische Schule, mit der er einen ganzheitlichen Ansatz von Ökonomie als Sozialwissenschaft teilt, die Darwinsche Evolutionstheorie, die Vorbild für sein dynamisches theoretisches Modell war, behavioristische Theorien und der Marxismus, wobei er dessen Teleologie ablehnte. Ausführlich hierzu: (Dugger 1979: 9) und mit Hinweis auf weitere intellektuelle Quellen Veblens aus der französischen politischen Ökonomie und dem französischen Sozialismus (Mouhammed 2003: 21).

⁷ Veblen versteht instinktives Handeln als bis zu einem gewissen Grad vernünftiges Handeln (Veblen 1994/1914: 30).

⁸ „It reflects the entire community's tendency towards efficient and creative work, not for individual self-interest, and it is the driving force for technological growth“ (Mouhammed 2003: 7).

zuzeigen, dass menschliches Leben nur im Kontext von Kultur gelingen kann. Seine Theorie demokratischer Bewertungsprozesse zur Lösung von Entscheidungsproblemen der politischen Ökonomie beschreibt ein Wechselspiel zwischen einem gesellschaftlichen Wissenspool, basierend auf Erfahrungen, und Wertmaßstäben, die Handlungen anleiten und von diesen wiederum verändert werden. (Biesecker/Kesting 2003: 121f.)

Seit den 1970er Jahren haben sich grundlegende Erweiterungen der neoklassischen Theorie insbesondere durch die Neue Institutionenökonomie und die Evolutorische Ökonomik ergeben. Die Neue Institutionenökonomie (in Abgrenzung zum Amerikanischen Institutionalismus, der von Veblen begründet wurde, und zur „alten“ Institutionentheorie, wie sie z. B. im Rahmen der Historischen Schule vertreten wurde) gliedert sich in drei wesentliche Strömungen: den Principal-Agent-Ansatz, der auf die notwendige Unvollständigkeit von Verträgen hinweist und somit auf Fragen nach Motivation und auf damit verbundene Probleme reagiert; den Verfügungsrechte-Ansatz, der insbesondere von der Umweltökonomie fruchtbar gemacht wurde für Probleme, die sich mit scheinbar freien Umweltgütern ergeben; und den Transaktionskostenansatz, der die Aufmerksamkeit auf monetäre wie nichtmonetäre Zusatzkosten für das Zustandekommen von Verträgen gelenkt hat und dabei die Bedeutung von transaktionskostenminimierenden Handlungsregeln (Institutionen) in den Vordergrund gerückt hat. Insbesondere Douglass C. North hat die kostensenkende Bedeutung von Institutionen (formale und informale Regeln) herausgearbeitet und dabei Kultur explizit in sein Modell eingebaut; sie stellt einen Basisprozess der Institutionengenese dar, der ihre unsicherheitsreduzierende Funktion erklären soll (Priddat 2003: 197-201).

Damit hat die Neue Institutionenökonomie eine Reihe von Problemen, mit denen die traditionelle Ökonomik konfrontiert ist, thematisiert und richtig benannt. Da aber nach wie vor von einer objektiv gegebenen ökonomischen Rationalität ausgegangen wird, welche die Realität erschließt, bleiben die meisten Kritikpunkte am utilitaristisch-ökonomischen Modell, auf die weiter oben bereits verwiesen wurde, bestehen, so dass eine kulturbewusste Erweiterung nicht möglich erscheint. „Ein derartiges Verständnis [das der neuen Institutionenökonomie, B. H.] übersieht nach unserer Einschätzung, dass ökonomisches Handeln eine Form sozialer Handlungen ist und somit eine soziale Einbettung erfährt“ (Beschorner/Schmidt 2004: 29). Somit zeigt der Blick auf die Institutionenökonomik, dass die Herausforderungen, die sich in Bezug auf Motivation und Institutionen ergeben, zu Reaktionen

auf theoretischer Ebene geführt haben, die aber aus sozialwissenschaftlicher Perspektive nur zum Teil als befriedigend angesehen werden können.

Die Evolutorische Ökonomik, die sich auch auf Veblen beruft, stellt vom Paradigma des nutzenmaximierenden *homo oeconomicus* auf eine interpretative Handlungstheorie um, indem die Handlungsrouتين und die kognitiven Skripte der Akteure erhellt werden. Sie will sich dabei sowohl handlungstheoretisch als auch institutionentheoretisch öffnen und bietet somit interessante Bezugspunkte für eine kulturbewusste Erweiterung. Das zugrunde liegende Menschenbild wird als „*homo culturalis*“ bezeichnet. Die Menschen verfügen zwar über einen freien Willen, handeln aber in der Regel gemäß Handlungsrouتين, die Institutionen genannt werden (Biesecker/Kesting 2003: 155). Der evolutorische Charakter dieser Institutionen wird dabei durch den Begriff „Pfadabhängigkeit“ deutlich gemacht, wodurch die Bedeutung von Geschichte für die ökonomische Theorie deutlich wird.

Neben diesen beiden bedeutenden Entwicklungen in der Ökonomik gibt es noch weitere alternative theoretische Ansätze, die bestrebt sind, kulturelle und normative Aspekte der Ökonomie mit zu beleuchten. Zu nennen sind hier die Sozio-Ökonomik, von Amitai Etzioni (1988) auf der Basis des Kommunitarismus⁹ begründet, die Praktische Sozialökonomik oder Integrative Wirtschaftsethik von Peter Ulrich auf der Basis der Diskursethik (Ulrich 2001), die Ökologische Ökonomik auf der Basis von verantwortungsethischen Vorstellungen (vgl. hierzu z. B. die Jahrbücher zur Ökologischen Ökonomik herausgegeben von Hans G. Nutzinger u. a., zuletzt (Beckenbach/Meyerhoff 2005) und das Vorsorgende Wirtschaften aus feministischer Perspektive auf der Basis einer Ethik der Sorge (Biesecker/Kesting 2003: 150ff.). Ein Teil dieser alternativen Ansätze wurde unter den Begriff „Lebensweltökonomie“¹⁰ zusammengefasst (Jochim-

⁹ Der Kommunitarismus spielte außerdem in der deutschen Ehrenamtsdebatte eine besondere Rolle, da er die Notwendigkeit der Übernahme bürgerschaftlicher Verantwortung für gemeinschaftliche Belange betonte (Schüll 2004: 14 mit weiteren Nachweisen).

¹⁰ Bei der Lebensweltökonomie handelt es sich um einen Dachbegriff, der unterschiedliche Ansätze, die das „Zusammenspiel von Lebenswelt und Ökonomie im Hinblick auf die Gestaltung einer zukunftsfähigen Wirtschaftsweise“ erforschen wollen, zusammenfasst (Jochimsen et al. 2004). Zum Gegenstandsbereich der Ansätze, die sich unter diesem Dachbegriff subsumieren lassen, gehört dabei die gesamte Wirtschafts- und Lebenswelt, wobei die eingebettete Ökonomie als „pfadabhängiges“ Produkt real- und ideengeschichtlicher Entwicklungen betrachtet wird (Ulrich 2004: 75). Grundlegend für Ansätze, die der Lebensweltökonomie zuzuordnen sind, ist dabei neben der Berücksichtigung

sen et al. 2004: 115ff.). Allen diesen Ansätzen ist gemeinsam, dass sie den Utilitarismus¹¹ als philosophische Grundlage der Ökonomik ablehnen und ein anderes philosophisches Fundament für ihre ökonomischen Überlegungen heranziehen. Ebenso wird die Prämisse des grundsätzlichen Eingebettetseins der Ökonomie in kulturelle, soziale und natürliche Umwelten von all diesen Ansätzen geteilt.¹² Sie verhalten sich daher in der Regel komplementär zueinander.

Für eine kulturbewusste Ökonomik spielt die „embeddedness“, also ihr Eingebettetsein in soziale, kulturelle und natürliche Umwelten, eine zentrale Rolle, wie sie u. a. von Wirtschaftssoziologen (Granovetter 1985/1992) thematisiert wurde.¹³ Nimmt man diese Vorstellung der „embeddedness“ ernst, so bedeutet dies, dass Kulturalität¹⁴ in ihrem breitesten Sinne für die

feministischer und ökologischer Theoriebildung auch die Reflexion auf die normativen Grundlagen des Wirtschaftens.

- ¹¹ In der Ökonomik findet üblicherweise eine enge Form des Utilitarismus, der Nutzen vorschnell auf monetäre Äquivalente bezieht, Anwendung. Inwiefern möglicherweise eine weitere, philosophisch reflektiertere Form, wie sie etwa von Mill vertreten wird, sich in Teilbereichen als mit den hier diskutierten Ansätzen kompatibel erweisen könnte, soll an dieser Stelle nicht diskutiert werden.
- ¹² Vgl. auch das Forschungsprogramm des interdisziplinären Netzwerks zu „Kultur und Ökonomie“ auf der Basis der Forschungsgruppe Unternehmen und gesellschaftliche Organisationen (FUGO) an der Universität Oldenburg, die Reihe „Kulturelle Ökonomik“ herausgegeben von Blümle u. a., deren erster programmatischer Sammelband „Perspektiven einer kulturellen Ökonomik“ 2004 erschienen ist (Blümle et al. 2004) sowie mit Bezug auf die Historische Schule die Arbeiten von Bertram Schefold, der unter dem von Spiethoff geprägten Begriff „Wirtschaftsstil“ (Spiethoff 1932) eine Reihe von Dimensionen – darunter auch die Wertedimension – unterscheidet und auf die Bedeutung phänomenologischer Beschreibungen des historisch spezifischen Charakters wirtschaftlicher Tätigkeiten hinweist (Schefold 1994).
- ¹³ Den Sachverhalt der „eingebetteten“ Ökonomie – als Begriff erstmals bei (Polanyi 1978/1944) – findet sich bei einer ganzen Reihe von sozialwissenschaftlichen Kritikern der „reinen Ökonomie“ (Schumpeter 1908: 29), die in unterschiedlicher Weise die Berücksichtigung des kulturellen Kontextes einfordern. Im Unterschied zu Polanyi, der von einem Prozess der „Entbettung“ ausgeht, wird hier im Anschluss an Granovetter und Swedberg davon ausgegangen, dass jede Wirtschaft, auch die kapitalistische, in soziale, kulturelle und andere Beziehungssysteme eingebettet ist (Swedberg 2003).
- ¹⁴ Der Kulturbegriff, der hier zur Anwendung kommen soll, lehnt sich an den von Clifford Geertz an, der Kultur als fluides, von konfligierenden Werten und Normen durchzogenes System sinnhafter Symbole, als „selbstgesponnenes Bedeutungsgewebe“, in das der Mensch verstrickt ist, versteht. Kultur ist damit kein Bereich, sondern eine Dimension des menschlichen Lebens (Geertz 1983: 9, 194ff.). Die Wirtschaft und die darin stattfindenden Handlungen sind davon tangiert und unterliegen weder ausschließlich Nutzen-

Erklärung ökonomischer Sachverhalte von besonderer Bedeutung ist. Dabei verweist Kultur als „shared symbolic system“ (Priddat 2003: 195 mit Verweis auf Parsons 1951: 16) auf Sinnmuster, also geteilte Symbole, die dann Sinn haben, wenn sie Bedeutung für das Handeln des Handelnden haben. Sie sind also „deswegen kulturell relevant, weil sie ‚gemeinsamen Sinn‘ als ‚geteilte Überzeugung‘ repräsentieren“ (Priddat 2003: 196). Die Aufmerksamkeit lenkt sich somit in besonderer Weise auf Werte, Normen und Verhaltensweisen, Institutionen, Solidaritäts- und Subsidiaritätssysteme, die kulturell unterschiedlich ausgeprägt sein können und somit je unterschiedlich auf das ökonomische System einwirken und auch selbst wieder davon beeinflusst werden.

3 Kulturbewusste Ökonomik in pragmatistischer Perspektive

Wie kann nun diese Kulturalität in theoretischer Hinsicht begriffen werden? Wie sind Grundbegriffe zu spezifizieren, welche Grundannahmen sind zu treffen und welche anthropologischen Voraussetzungen muss man annehmen, um Kultur in der Ökonomie begreifbar zu machen? An dieser Stelle soll versucht werden, neopragmatistische Konzepte im Anschluss an Hans Joas für die Ökonomik fruchtbar zu machen. Hierzu will ich zunächst kurz darstellen, welche Elemente für Pragmatismus und Neopragmatismus wesentlich sind und inwiefern sich auf dieser Basis ein besseres Verständnis einer kulturbewussten Ökonomik entwickeln lässt.

3.1 Pragmatistische Grundlagen

Die philosophische Tradition des amerikanischen Pragmatismus¹⁵ versteht sich als eine Philosophie des Handelns, wobei dem Zusammenhang zwischen Handeln und Bewusstsein besondere Aufmerksamkeit geschenkt wurde.¹⁶ Ein weiteres Kernelement des Pragmatismus ist die Tatsache, dass er versucht, die scharfen, teils dichotomischen Trennungen zwischen dem Kognitiven, dem Ästhetischen und dem Moralischen zu überwinden

kalkülen noch ausschließlich normengeleiteten Modellen (Beschorner/Schmidt 2004: 10).

¹⁵ Hauptvertreter dieser Richtung sind: Charles Sanders Peirce (1839-1914), John Dewey (1859-1952), William James (1842-1910) und George Herbert Mead (1863-1931).

¹⁶ Vgl. für die folgende Darstellung des Pragmatismus Joas/Knöbl (2004: 185ff., 699ff.).

(Benhabib/Fraser 2004: ix). Dennoch soll damit keine ‚radikale‘ Version des Pragmatismus impliziert werden, der die Suche nach Wahrheit aufgibt zugunsten einer ‚pragmatischen‘ Theorie „that works“¹⁷ (Benhabib/Fraser 2004: xi), sondern eine solche, die im Sinne von Charles Taylor bzw. William James festhält, dass Wahrheit nicht ohne den Wunsch nach Wahrheit erkannt werden kann.

„The ‘pragmatist’ insight is the one that reverses the priorities of the traditional picture. In particular, he argues convincingly that so far from being able to establish facts quite independent of our desires and loves, in certain domains, truth is undiscoverable without desire. Here he is taking the same line as Pascal. But what you discover is how things really are.” (Taylor 2004: 90)

Mit der Abkehr von Dichotomien zwischen Tatsachen und Werten, Beschreibung und Bewertung, Verständnis und Erklärung soll eine Sozialtheorie entwickelt werden, die sowohl normativ als auch empirisch als auch interpretativ ist, wie dies Richard Bernstein formuliert (Bernstein (1976), zitiert nach Benhabib/Fraser 2004: xiii).

Mit Hilary Putnam, einem zeitgenössischen Neopragmatisten, sollen hier vier im ‚klassischen‘ Pragmatismus zu findende Annahmen als kennzeichnend für den Pragmatismus benannt werden:¹⁸

1. eine anti-skeptische Position,
2. eine fallibilistische Grundüberzeugung,
3. keine klare Trennung von Werten und Tatsachen und
4. die Einbettung des menschlichen Denkens in die menschliche Praxis (s. auch Putnam 1982; Raters/Willaschek 2002: 12).

Die *anti-skeptische Position* bezeichnet ein Argument von Peirce, der mit einer Grundprämisse der neuzeitlichen westlichen Philosophie brach, nämlich dem „cartesischen Zweifel“. Gegen diesen cartesianischen Zweifel, der nur das abstrakte Ich als gewiss betrachtet, argumentiert der Pragmatismus, dass man nicht willentlich zweifeln könne, weil man in diesem Fall in einer bestimmten Schicht seines Bewusstseins die Sicherheit nicht verliert, dass etwas gegeben ist; man könne auch nie alles zur gleichen Zeit bezweifeln.

¹⁷ „Not faithfulness to reality, but rather some kind of working, or working for us, is its justificatory point.” (Taylor 2004: 76)

¹⁸ Richard Bernstein hat in ähnlicher Weise die folgenden fünf Elemente als charakteristisch für das pragmatistische Ethos definiert: „anti-foundationalism, fallibilism, the social character of the self and the regulative ideal of a critical community, pluralism.“ (Bernstein 1997/1988: 382ff.)

Vielmehr gehe es um die Untersuchung von Zweifeln und Problemen, die in konkreten Handlungssituationen auftauchen. Damit wird das Ich auch nicht abstrakt, sondern zu einem sinnlichen, körperlichen Ich, das in der Welt agiert. Auf diese Weise wird die konkrete Lebenswelt zum Anstoß für wissenschaftliche Reflexionen und zugleich erscheint Kultur nicht als dem Subjekt äußere Angelegenheit, sondern wird zu einem ihm inhärenten Element, das sich in seinem Bewusstsein und Handeln bemerkbar macht.

Mit der *fallibilistischen Grundüberzeugung* ist gemeint, dass sich unsere Überzeugungen stets als falsch herausstellen können und es somit keine endgültige Gewissheit hinsichtlich der Wahrheit gibt. Insbesondere Peirce bekämpfte in diesem Zusammenhang die Vorstellung, dass das Wissen auf festen Grundlagen beruhe und man diese Grundlagen erkennen könne (Bernstein 1997). Dies sollte aber nicht mit einem totalen Relativismus oder der Unmöglichkeit verbindlicher ethischer oder wertbezogener Überzeugungen gleichgesetzt werden.

Die These, dass es eine klare *Trennung von Werten und Tatsachen* gäbe und dass man über Werte nicht mit guten Gründen diskutieren könne, wird vom Pragmatismus bestritten. Laut Putnam sind Normen und ethische Haltungen nicht rein subjektiv oder kulturell relativ bzw. paradigmatisch relativ. Beispielsweise basiert die Wissenschaft auf kognitiven Werten wie Kohärenz und Einfachheit, die sich zwar nicht immer genau bestimmen lassen, aber über die man durchaus rational diskutieren kann. Dies bedeutet, dass Werte und Normen und andere kulturelle Phänomene auch in der Ökonomie zur Sprache gebracht werden können. Zugleich ermöglicht diese Annahme, dass überhaupt ein Dialog über Kulturen hinweg stattfinden kann, da sie impliziert, dass es gemeinsame Werte geben kann, über die man sich prinzipiell rational verständigen kann. Diese Annahme stellt somit eine notwendige Voraussetzung für eine interkulturelle Wirtschaftsethik dar.

Die *Einbettung des menschlichen Denkens in die menschliche Praxis* meint, dass es sich stets in der Auseinandersetzung mit der natürlichen und sozialen Umwelt befindet. Denken entsteht erst in problematischen Handlungssituationen, in denen der Handelnde irritiert wird und dadurch zwangsläufig auf neue Aspekte und Dinge aufmerksam wird. In diesem Zusammenhang spielen Routinen und ihre Unterbrechung in problematischen Situationen eine besondere Rolle. Routinen und Traditionen sind häufig kulturell aufgeladen und sind innerhalb der Ökonomie insbesondere von der Institutionenökonomie und der Evolutorischen Ökonomie als wichtiges Forschungsgebiet identifiziert worden.

3.2 Eine kulturbewusste Handlungstheorie

Nicht alle Kernelemente des Pragmatismus sind für eine kulturbewusste Ökonomik in gleicher Weise bedeutsam. Dennoch scheint es lohnend, den Pragmatismus für handlungstheoretische Fragen fruchtbar zu machen, obwohl er bisher von der Soziologie überwiegend vernachlässigt und von der Ökonomie vollständig ignoriert worden ist.¹⁹ Im Gegensatz zu ökonomischen Theorien – wie auch der oben dargestellten Institutionenökonomie –, basierend auf der Vorstellung von Zweckrationalität, aber auch im Gegensatz zu normativen Theorien, wie zum Beispiel der Theorie des kommunikativen Handelns, die sich letztlich auf eine kantische Vorstellung von Rationalität bezieht, verweist der Pragmatismus auf eine weitere Vorstellung von Rationalität, die diese beiden gegensätzlichen Theorieansätze verfehlen. Indem die Debatte zwischen ökonomischen und normativen Theorien, wie sie beispielsweise auch stellvertretend durch Karl Homann und Peter Ulrich auf dem Feld der Wirtschaftsethik geführt wird, in der Regel auf die Wahl zwischen zwei Rationalitätskonzepten fokussiert bleibt, bleiben zumindest drei wesentliche Grundannahmen, die beide Theoriekonzepte teilen, unbeachtet. Dies sind die Annahmen, dass erstens Akteure zielgerichtet handeln könnten, dass sie zweitens ihren Körper beherrschen und als Werkzeug benutzen können und dass sie drittens autonom seien gegenüber ihren Mitmenschen und ihrer Umwelt. Ich möchte mich nun auf diese drei Elemente konzentrieren, die von Joas in kritischer Auseinandersetzung mit der ökonomischen Verhaltenstheorie sowie mit den normativen Theorien als zentral für eine kulturbewusste Handlungstheorie formuliert wurden (Joas 1996: 218 ff.):

1. Zwecke werden in der Regel nicht unabhängig vom Handeln ein für alle Mal festgelegt, sondern entwickeln sich meist kreativ im Prozess des Handelns und verändern sich auch darin. Auf diese Weise werden auch neue Aspekte der Realität wahrgenommen und Handlungsweisen in einem kreativen Prozess umstrukturiert sowie Zwecke und Ziele neu zugeschnitten und bestimmt. Für die Neudefinitionen der Situation sind kulturelle Rahmungen und kreative Prozesse, die auf kulturabhängigen Erfahrungen beruhen, von besonderer Bedeutung. Mit dieser Vorstellung wird eine teleologische Vorstellung des Handelns verabschiedet, die bereits 1968 von Niklas Luhmann (1968) kritisiert wurde. Luhmanns Kritik basiert auf der Annahme, dass Handeln nicht so sehr

¹⁹ Siehe zum folgenden Gedankengang Joas/Beckert (2002: 1ff) mit Bezug auf Joas (1996).

die Folge von Zielen als vielmehr die Folge von Erfahrungen ist. Diese Vorstellung ähnelt stark der pragmatistischen Handlungstheorie, wie sie von John Dewey entwickelt wurde. Deweys zentraler Punkt ist dabei, dass Ziele zur Gegenwart gehören und somit Teil der Handlungssituation sind. Damit werden Erkennen und Verstehen einer Situation nicht der Handlung vorgelagert, sondern sind inhärenter Teil des Handlungsprozesses.

2. Ein zweiter Aspekt ist die Berücksichtigung der Körperlichkeit des Handelns, da Erkennen in einem körperlichen praktischen Bezug zur Welt stattfindet. In den kritisierten Theorien spielt der Körper eine marginale Rolle als Ort kognitiver und evaluativer Prozesse. Er wird lediglich als Werkzeug betrachtet und von den Akteuren beherrscht. Hier hingegen wird von einer nicht instrumentellen Beziehung zum Körper ausgegangen, die man sich beispielsweise anhand des Phänomens des Einschlafens deutlich machen kann. Der sinnhafte Verlust der Intentionalität liegt aber auch vor, wenn wir lachen oder weinen müssen.²⁰ Die Theorie der Kreativität des Handelns geht davon aus, dass die Beziehung von Handelnden zu ihren Körpern durch die Interaktionen, in denen sich der Handelnde bewegt, strukturiert wird. Mit der Berücksichtigung dieses Aspektes verbindet sich auch eine Verabschiedung des abstrakten homo oeconomicus zugunsten von Individuen mit einer konkreten Körperlichkeit in sozialen Strukturen und in einer spezifischen Lebenswelt.
3. Dies verweist auch auf den dritten Aspekt, der die primäre Sozialität aller Handlungsfähigkeit zum Gegenstand hat. Hier geht es insbesondere um die sozialen Voraussetzungen individueller Handlungsfähigkeit – nicht nur in einem genetischen, sondern auch in einem strukturellen Sinn –, die in der ökonomischen Theorie bisher überwiegend im Rahmen der Institutionenökonomie(n) thematisiert werden. Das Fehlen dieses Aspektes in der ökonomischen Theorie ist von der Soziologie bereits häufig kritisiert worden, denn gerade für die Sozialisationsforschung sind Fragen der sozialen Bedingungen des Selbst bzw. der individuellen Autonomie von zentraler Bedeutung. Dabei eröffnet die Annahme, dass die individuellen Handlungen im Anschluss an George Herbert Mead als durch die Fähigkeit der Rollenübernahme intersubjektiv konstituiert gedacht werden, eine Erklärung für koordinierte so-

²⁰ Siehe hierzu ausführlich Joas (1996: 249 ff.) mit Bezug auf Helmuth Plessner.

ziale Handlungen.²¹ Hier spielt Reziprozität eine besondere Rolle, auf die ich im Rahmen des unten aufgeführten Beispiels (Ehrenamt) näher eingehen werde.

Bezug nehmend auf die oben in Auseinandersetzung mit der Institutionenökonomie problematisierten Bereiche der Motivation und der Institutionen kann somit Folgendes festgehalten werden: Die Motive und Ziele der ökonomischen Akteure stehen in pragmatistischer Perspektive nicht unwandelbar als gegebene Präferenzen fest, sondern können sich im Handlungsvollzug verändern. Die Körperlichkeit, die sozialen Beziehungsgeflechte und die konkrete Lebenswelt sind nicht nur Rahmenbedingungen, an die sich die ökonomischen Akteure anpassen, sondern Medien der Welterfahrung und -veränderung, und schließlich sind Institutionen nicht nur kulturelle Normen, die in Folge eines individuellen ökonomischen Kalküls transaktionskostensenkend wirken, sondern Vorbedingungen für individuelles Handeln.

Die Berücksichtigung dieser drei grundlegenden Einsichten führt zugleich zu einem neuen Verständnis von zwei wesentlichen Aspekten im ökonomischen Handeln, die mit der traditionellen Ökonomie wie auch mit der Institutionenökonomie deutlich unterbelichtet bleiben, nämlich des Vertrauens als Basis für Kooperation und der Kreativität als Voraussetzung für Innovation (Joas/Beckert 2002: 1). Vertrauen ist eine notwendige Voraussetzung für das Funktionieren von Märkten, da ohne Vertrauen die Kosten für die Überprüfung des Einhaltens von Verträgen dazu führen müssten, dass Verträge nicht geschlossen würden (Märkt 2004). Kreativität ist hingegen die notwendige Voraussetzung dafür, dass Marktchancen entstehen, die dann rational verfolgt werden können, und somit die Voraussetzung für das Wachstum in einer Gesellschaft. Diese beiden Aspekte wurden ausführlicher bereits durch Jens Beckert (1997) untersucht. Hier soll hingegen anhand des Beispiels Ehrenamt das Thema „Motivation“ als ein weiterer Aspekt im Zentrum der Überlegungen stehen.

4 Ein Anwendungsfall: Das Ehrenamt

Die theoretisch entwickelten Argumente möchte ich nun anhand eines spezifischen Phänomens, dem Ehrenamt, beispielhaft konkretisieren. Das Ehrenamt stellt für die ökonomische Theorie eine Herausforderung dar, da

²¹ Vgl. hierzu ausführlich Joas (2000).

ehrenamtliche Arbeit einerseits nicht entlohnt und am Markt gehandelt wird, andererseits aber zugleich Leistungen erbringt, die, wenn sie bezahlt würden, das Bruttosozialprodukt erhöhen würden.²² Die ländervergleichende Forschung zum Dritten Sektor hat aufgezeigt, dass ehrenamtliches Engagement einerseits ein Phänomen ist, das in unterschiedlichsten Kulturen und Kontexten auftaucht, dass es aber andererseits kulturell ganz unterschiedlich ausgestaltet ist. Zur Erfassung dieses – auch ökonomisch bedeutsamen – Phänomens scheint also eine kulturbewusste Herangehensweise besonders sinnvoll.

Vor diesem Hintergrund möchte ich mich hier auf einen Aspekt konzentrieren, der für Ökonomen, insbesondere Institutionenökonomien, von besonderem Interesse ist, nämlich die Problematik der Motivation, wobei ich davon ausgehe, dass man Ehrenamt nicht ausschließlich mit ökonomischen Nutzenerwägungen erklären kann,²³ sondern hier weitere Aspekte wie Wertbindungen, Selbstausdruck, Reziprozität²⁴ usw. berücksichtigen muss. Ich gehe davon aus, dass die Motivationsstrukturen für Tätigkeiten, ob sie nun ehrenamtlich oder erwerbswirtschaftlich orientiert sind, in gewisser Weise Ähnlichkeiten aufweisen und ein Mischungsverhältnis unterschiedlicher Handlungsorientierungen beinhalten. Während traditionelle Arbeitsmarkttheorien in der Regel die Arbeitsmotivation in Abhängigkeit vom Lohnsatz erklären und eine Residualgröße vorsehen, in der Unternehmens-

²² Siehe hierzu die Untersuchung von Roy/Ziemek (2001), die ehrenamtliche Tätigkeit im Verhältnis zum BSP ländervergleichend untersucht haben. Der Zeitaufwand von Freiwilligen und ehrenamtlichen Helfern in Frankreich, Großbritannien, Deutschland, Italien, Japan, Schweden, Ungarn und den Vereinigten Staaten entspräche der (zusätzlichen) Beschäftigung von 5 Mio. Vollzeitangestellten (Salamon/Anheier 1998: 15).

²³ Selbstverständlich kann man Ehrenamt auch ausschließlich auf Nutzenerwägungen zurückführen, wenn man einen entsprechend weiten (notwendigerweise nicht monetären) Nutzenbegriff verwendet. Doch obwohl Optimierungsvorstellungen in jeder ökonomischen Theorie vorkommen müssen, ist ein so weit gefasster Nutzenbegriff unfruchtbar, weil damit heterogene Motive einem einzigen Präferenzprinzip untergeordnet werden und somit der Erklärungsgehalt verschwindet. Siehe hierzu noch kritischer Schefold (1994: 30).

²⁴ Reziprozität kann ganz unterschiedlich eng gefasst werden: einmal als *Gabentausch*, was einer ökonomistischen Reziprozitätsvorstellung entspricht, einmal als allgemeine universelle Norm, unter die *auch* Markttausch zu fassen wäre (Gouldner 1984: 117ff.) und einmal als moralische Norm, die gerade nicht ökonomistisch verstanden werden darf (Knöbl 2005). Hier soll entsprechend den pragmatistischen Prämissen ein einfacher Dualismus (Ehrenamt basiert nur auf ökonomistischer Reziprozität vs. Ehrenamt basiert nur auf altruistischen moralischen Normen) vermieden werden, um dem Wechselverhältnis von Nutzen und Normen nachzugehen.

kultur/Arbeitsklima, individuelles Arbeitsethos, gesellschaftliche und natürliche Umwelt usw. zusammengefasst werden, kann durch die Betrachtung des Ehrenamts, für das die Hauptvariable Lohnsatz entfällt, der Blick auf andere Aspekte geschärft werden, welche Erklärungen für die Motivation zu ehrenamtlicher Tätigkeit liefern können.

Die Motive Ehrenamtlicher wurden – neben anderen Aspekten – im Rahmen einer großen Anzahl empirischer Studien erfragt.²⁵ Vorab soll aber kurz das Phänomen Ehrenamt anhand seiner Dimensionen verdeutlicht werden.

Abbildung 1: Die Dimensionen des Phänomens „Ehrenamt“

Ehrenamt positioniert sich zwischen ...

		und		
unbezahlter Arbeit	←	①	→	bezahlter Arbeit
geringem zeitlichen Engagement	←	②	→	erheblichem zeitlichen Engagement
Engagement für sich	←	③	→	Engagement für andere
Engagement innerhalb des soz. Nahraums	←	④	→	Engagement außerhalb des soz. Nahraums
Arbeit ohne organisatorische Anbindung	←	⑤	→	Arbeit mit organisatorischer Anbindung
Selbstbestimmtem Engagement	←	⑥	→	Übertragung von hoheitlichen Aufgaben
Arbeit ohne Qualifikation	←	⑦	→	Arbeit mit Qualifikation
personenbezogener Arbeit	←	⑧	→	sachbezogener Arbeit
einfacher Mitgliedschaft	←	⑨	→	tätigem Engagement
formal legitimierten Funktionen	←	⑩	→	nicht formal legitimierten Funktionen

Quelle: Beher et al. (2002: 106, Abb. 16)

²⁵ Der folgende Abschnitt stützt sich in weiten Teilen auf die ausgezeichnete Arbeit von Peter Schüll (2004), der in umfassender Weise die Diskurse zum Ehrenamt wie auch die hierzu vorliegenden Studien rezipiert hat.

Die Dimensionen des Ehrenamts sollen helfen, dieses Phänomen genauer zu charakterisieren. Bezüglich der ersten Dimension (*Bezahlung*) gehört es zur üblichen Definition des Ehrenamts, dass ehrenamtliche Tätigkeit nicht entlohnt wird. Fraglich ist hier aber, ob es Aufwandsentschädigungen, Versicherungsschutz etc. geben kann oder sollte. Nach allgemeiner Auffassung sind Entschädigungen für angefallene Kosten durchaus mit ehrenamtlichem Engagement vereinbar. Strittig ist lediglich, ob eine bestimmte Obergrenze gelten sollte. Als entscheidend wird hier angesehen, dass die ehrenamtliche Tätigkeit an sich nicht entlohnt oder mit Geld oder geldwerten Leistungen honoriert wird.

Die zweite Dimension (*zeitliche Intensität*) kann sehr unterschiedlich ausfallen.²⁶ Dieses Kriterium diskriminiert nicht gegenüber anderen – nicht ehrenamtlichen – Tätigkeiten, sondern dient lediglich der Binnendifferenzierung.

Was die dritte Dimension (*Nutznieser*) betrifft, so soll Ehrenamt zumindest im Ergebnis *auch* einen Fremdnutzen produzieren, ohne dass dies die *primäre* Zielsetzung des Ehrenamtlichen sein muss. Auf diese Weise soll aber das Ehrenamt von reiner Selbsthilfe, die nur dem Akteur zum Vorteil gereicht, abgegrenzt werden.

Im Rahmen der vierten Dimension (*soziale Reichweite*) soll Ehrenamt von soziomoralischen Verpflichtungen gegenüber Familienmitgliedern oder Nachbarn, z. B. im Rahmen der Nachbarschaftshilfe, abgegrenzt werden.

Die fünfte Dimension (*organisationeller Rahmen*) weist darauf hin, dass zumindest eine lose aggregierte Organisationsform notwendig ist.

Die sechste Dimension (*Freiwilligkeit*) unterscheidet Ehrenämter, die z. B. im 19. Jahrhundert an bestimmte Persönlichkeiten herangetragen wurden, von ehrenamtlichen Tätigkeiten heute, die auf Freiwilligkeit beruhen. Mittlerweile ist dieses Element der Freiwilligkeit sogar konstitutiv für den Begriff Ehrenamt – unbeschadet der Tatsache, dass Entscheidungen generell nie vollständig das Produkt eines freien Willens sind.

Die siebte Dimension (*Qualifikation*) zeigt auf, dass es sowohl Ehrenämter gibt, die in Bezug auf ihr Anforderungsprofil alles andere als voraussetzungslos sind, als auch solche, die eher als Laientätigkeiten zu betrachten sind und für die keinerlei Zugangsvoraussetzungen bestehen. Diese Dimen-

²⁶ Als ein hoher zeitlicher Aufwand gilt in den genannten Quellen ein Engagement von zehn und mehr Stunden pro Woche.

sion eignet sich ebenfalls lediglich zur Binnendifferenzierung des Phänomens Ehrenamt.

Das Gleiche gilt für den *Objektbezug* (achte Dimension). Als Abgrenzung zu anderen Tätigkeiten ist nicht die Frage der Personen- oder Sachbezogenheit der Tätigkeit relevant, sondern – wie bereits weiter oben beschrieben – die Frage des Fremdnutzens, d. h. es sind Ziele zu verfolgen, die von allgemeinem Interesse sind oder dem Gemeinwohl²⁷ entsprechen.

Die neunte Dimension (*Aktivitätsgrad*) unterscheidet passive, fördernde Mitgliedschaften von aktivem, zeitinvestierendem Engagement. Dabei soll hier die bloße (fördernde) Zugehörigkeit zu einer Organisation nicht unter Ehrenamt subsumiert werden, sondern nur solche Tätigkeiten, die mit einem gewissen Zeitaufwand verbunden sind. Schüll unterscheidet in diesem Zusammenhang auch noch die Dimension der Dauer (einmaliges vs. dauerhaftes Engagement) und hält fest, dass „das Engagement zumindest auf eine bestimmte Zeitspanne angelegt sein bzw. sich erstrecken muss, also *über ein punktuelles, spontanes und unvorhersehbares Hilfehandeln hinausgehen* muss.“ (Schüll 2004: 40 f., Herv. i. O.) Damit handelt es sich beim ehrenamtlichen Handeln um geplantes Handeln, basierend auf einer reflektierten Entscheidung.

Die zehnte Dimension (*formale Legitimation*) ist analog zur Freiwilligkeit in historischer Perspektive zu verstehen. Ein formaler und öffentlicher Beauftragungsakt war charakteristisch für die Übertragung ehrenamtlicher Funktionen im 19. Jahrhundert. Heute spielt dieses Kriterium keine Rolle mehr: Ehrenamtliche Tätigkeiten sind sowohl mit formalem Beauftragungsakt als auch ohne eine formale Legitimation möglich.

Zusätzlich betrachtet Schüll auch noch die Dimension der *Motivorientierung*, die zwischen egoistisch-selbstbezüglich und altruistisch-fremdbezüglich aufgespannt wird. Er weist auf die Tatsache hin, dass Ehrenamtlichen oft eine selbstlose, gute oder gemeinwohlorientierte Gesinnung unterstellt wird – persönliche Nutzenerwägungen werden als anrühlich betrachtet. Diese Vorstellung hat sich aber in vielen empirischen Untersuchungen als unzutreffend erwiesen. Die Motivdimensionen sollen daher an dieser Stelle offen gelassen werden – für die Definition des Ehrenamts scheint es ausreichend zu sein, auf das Kriterium „Fremdnutzen“ (siehe die dritte Dimensi-

²⁷ Zu den Schwierigkeiten der Definition des Gemeinwohls und der notwendigen Offenheit der Gemeinwohldefinition und der Probleme, die sich mit „Prozeduralisierung und Kompetenzialisierung des Gemeinwohls“ ergeben, siehe Schuppert (2002).

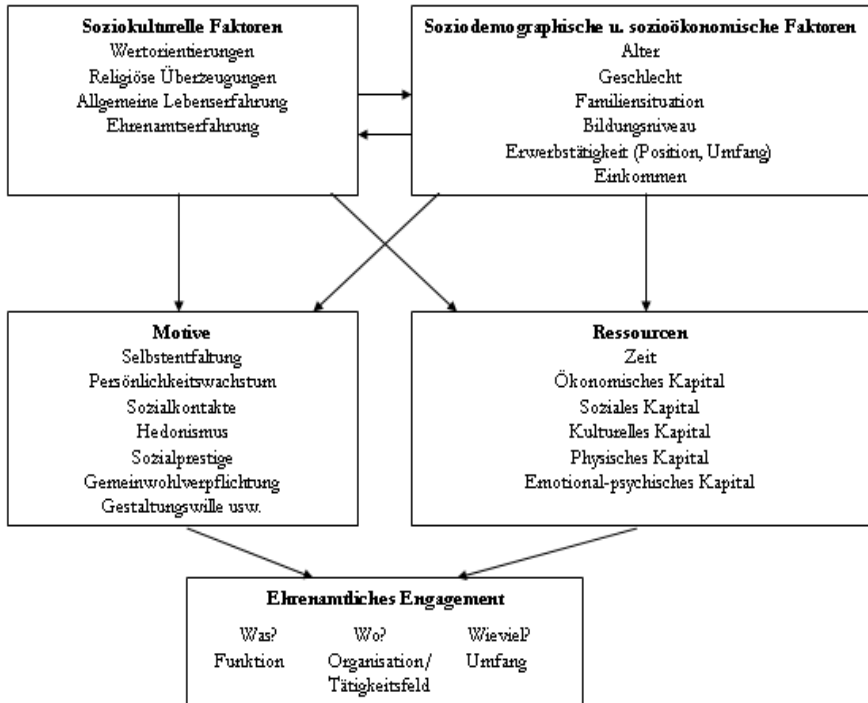
on) abzustellen. Auch würde eine definitorische Schließung des Ehrenamts über die so oder so geartete Motivation eine gehaltvolle Untersuchung in pragmatistischer Perspektive verhindern, da in dieser Perspektive angenommen wird, dass sich Motive und Handeln gegenseitig beeinflussen und somit veränderbar sind. Bereits empirisch lässt sich zeigen, dass sich die Motive Ehrenamtlicher weder auf rein zweckrationales Handeln im ökonomischen Sinn noch auf rein normorientiertes Handeln zurückführen lassen. Ziel ist es daher, diese Dichotomie aufzubrechen, wie dies im Pragmatismus, aber auch in der Ethnomethodologie oder im Symbolischen Interaktionismus geschehen ist (Joas/Knöbl 2004).

Schüll entwickelt nun auf der Basis eines Modells von Eva Nadai (Nadai 1996) ein Erklärungsmodell für das Ehrenamt, um die mikrosoziologische Untersuchung des Zustandekommens von ehrenamtlicher Arbeit zu ermöglichen.

Dieses Modell scheint für die hier anzustellenden Überlegungen deshalb geeignet, weil es sowohl ökonomische Aspekte (Ressourcen) als auch normativ-kulturelle Aspekte berücksichtigt, ohne eine dichotome Betrachtungsweise einzunehmen, sondern unter Berücksichtigung der Wechselwirkungen dieser Elemente untereinander – aus pragmatistischer Perspektive ein wesentlicher Gesichtspunkt.

Dieses Erklärungsmodell für Ehrenamt kombiniert demnach zwei wesentliche Bausteine, nämlich die Ressourcen einerseits und die Motive andererseits. Die Ressourcen sind in besonderem Maße von den soziodemographischen und sozioökonomischen Faktoren (z. B. Alter, Einkommen) abhängig. Diese Faktoren haben auch Einfluss auf die Motive, wenngleich dieser Einfluss nicht so stark ist wie der Einfluss der soziokulturellen Faktoren. Denn auf der anderen Seite beeinflussen die soziokulturellen Faktoren (z. B. Wertorientierungen, Erfahrungen) in besonderem Maße die Motive (z. B. Gemeinwohlverpflichtung) und in geringerem Maße auch die Ressourcen (z. B. kulturelles Kapital).

Abbildung 2: Erklärungsmodell für Freiwilligenarbeit



Quelle: Schüll (2004: 110)

Durch die Berücksichtigung der soziodemographischen und sozioökonomischen Faktoren können wir dem Joasschen Hinweis folgen, dass die Körperlichkeit des Handelnden für seine Handlungsentscheidungen eine Rolle spielt. Neben den hier genannten wesentlichen Faktoren (Alter, Geschlecht, Familiensituation, Bildungsniveau, Erwerbstätigkeit und Einkommen) können aber auch weitere spezielle Aspekte der Körperlichkeit eine Rolle spielen, wie z. B. die Gesundheit, da die Betroffenheit von speziellen Krankheiten/Behinderungen beispielsweise wesentlich sein kann für ein spezielles ehrenamtliches Engagement im Gesundheits-, Präventions-

oder Selbsthilfesektor. Auch ermöglicht der Aspekt der Körperlichkeit ein besseres Verständnis für Motive wie Sozialkontakte und Hedonismus, die sich in Befragungen in der Weise artikulieren, dass die befragten Ehrenamtlichen angeben, dass ihnen der Umgang mit Menschen, das (auch physische) Erleben von sinnvollem Tätigsein usw. Spaß und Befriedigung bereiten.

Die Forderung, die primäre Sozialität des Handelns zu thematisieren, verweist auf den kulturellen Rahmen, in den das Handeln eingebettet ist, der hier mit Hilfe der soziokulturellen Faktoren spezifiziert wird. Neben den hier beschriebenen wesentlichen Faktoren der Wertorientierungen, religiösen Überzeugungen, allgemeinen Lebenserfahrungen und Ehrenamtserfahrungen scheint darüber hinaus auch die soziokulturelle Umgebung von Bedeutung zu sein, beispielsweise, ob sich der Handelnde in einer kapitalistischen Marktwirtschaft neoliberaler Prägung, einem sozialistischen Wohlfahrtsstaat oder einem sogenannten Entwicklungsland befindet. Ebenso ist bekannt, dass bestimmte kulturelle Milieus einen (wenngleich zunehmend schwächeren) Einfluss auf Ehrenamtlichkeit haben.

Betrachtet man das Modell in Hinblick auf die Aufbrechung des Zweck-Mittel-Schemas, so wird deutlich, dass dies ein dynamischer Aspekt ist, der sich auf den Entscheidungsprozess bezieht. Wichtig ist hierbei, dass von Anfang an die gegenseitige Beeinflussung sämtlicher Faktoren sowie die Rückwirkungen des ehrenamtlichen Handelns auf die entsprechenden Erfahrungen und somit auf die Motive und Ressourcen von vornherein berücksichtigt und thematisiert sind.

Für das Verständnis ehrenamtlichen Handelns soll schließlich noch die Vorstellung der Reziprozität, die Joas mit Bezug auf Marcel Mauss, Talcott Parsons und andere für die Frage universeller Menschenwürde thematisiert (Joas 2004), untersucht werden. Reziprozität hat zwar bisher im Theoriegebäude der Soziologie keinen zentralen Stellenwert erlangt (Adloff/Mau 2005: 9), trotzdem soll hier ein pragmatistisches Verständnis von Reziprozität herangezogen werden – unter Vermeidung von falschen Dichotomien –, um ein besseres Verständnis der Motivation für ehrenamtliche Tätigkeiten zu bekommen. Reziprozität ist zentral mit der Thematik der Gabe verknüpft, die in erster Linie von Marcel Mauss (2004/1925) in die Soziologie eingeführt wurde.²⁸ Dabei ist es ihm in seinem bedeutenden Buch allerdings

²⁸ Für einen guten Überblick zur Soziologie der Reziprozität siehe den Sammelband von Frank Adloff und Steffen Mau (Adloff/Mau 2005).

nicht vollständig gelungen, die Gabe vor ökonomistischen Missverständnissen auf der einen Seite und moralistischen auf der anderen zu bewahren.²⁹ Hiermit ist gemeint, dass der zeremonielle Gabentausch, den Mauss als Ethnologe untersuchte, weder eine frühe Form des ökonomischen Tausches noch ein selbstloses Geben (*Caritas*) darstellt, sondern eine eigene Logik des Gebens, Nehmens und Erwiderns darstellt, die Mauss als „*fait social total*“³⁰ bezeichnet hat (Mauss 2004/1925). Diese Dichotomie wird in pragmatistischer Perspektive auf theoretischer Ebene überwunden und eine Grundlage für Handlungskoordination auf der Basis von Vertrauen und gemeinsamen sozialen Verhaltenserwartungen der Wechselseitigkeit aufgezeigt.³¹ Die Autoren rund um die Zeitschrift *La Revue du MAUSS* (*Mouvement Anti-Utilitariste dans les Sciences Sociales*) haben in besonderer Weise versucht, den Gabenansatz weder utilitaristisch noch normativistisch zu deuten und die scheinbar widersprüchlichen Charakteristika der Freiwilligkeit und des sozialen Verpflichtungscharakters herausgestellt (Adloff/Mau 2005: 44). Reziprozität in sozialen Beziehungen entsteht dabei aus der nicht auflösbaren Verbindung von Eigeninteresse und sozialen Motivationen.

Auch ehrenamtliches Engagement ist weder als rein karitatives Geben oder reiner Altruismus noch als aus rein eigeninteressierten Motiven erwachsen zu charakterisieren, sondern enthält die Elemente des freiwilligen Gebens (nämlich einer unentgeltlichen Arbeitsleistung), des Nehmens (von Diensten) und des Erwiderns (von Kontakten, Erfolgserlebnissen, Qualifikationen, Sinnerfahrungen usw.), wobei sich die Subjekte in den unterschiedlichsten Rollen wiederfinden können und Nonprofit-Organisationen teilweise als Stellvertreter in diesem Beziehungsgefüge fungieren. Auf diese Weise können diese Organisationen entscheidenden Anteil an der Entstehung von Sozialkapital erlangen, wie dies ausführlich auf empirischer Basis

²⁹ Siehe hierzu ausführlich Joas (2004: 18ff., 2002: 419-562).

³⁰ „Mauss' Konzept des *fait social total* beinhaltet mehrere Komponenten (Hénaff 2002: 161ff.; Tarot 2003: 64): Der Gabentausch ist ein totaler sozialer Tatbestand, weil er erstens alle Dimensionen des Sozialen umfasst: das Politische, die Religion, die Ökonomie, das Recht, die Moral, die Kunst usw. Zweitens erfasst der Gabentausch die gesamte Gesellschaft: Alle Individuen und Subgruppen sind betroffen und engagiert. Drittens schließlich ist er total, weil er in jeder Gesellschaft vorkommt – in archaischen wie in modernen.“ (Adloff/Mau 2005: 13)

³¹ Der Zusammenhang von Gabentheorie und Kultur wurde dabei in besonderer Weise durch Georges Bataille und Jean Baudrillard thematisiert, auf deren kulturalistische Theorie aber an dieser Stelle nicht eingegangen werden kann (Adloff/Mau 2005: 36ff).

von Robert Putnam aufgezeigt wurde (Putnam 1995, 2000). Durch ehrenamtliche Tätigkeit entstehen somit aus dem Blickwinkel des Gabe-Paradigmas reziproke Anerkennungsverhältnisse, die durch symbolische wie zum Teil auch materielle Anerkennung durch die Gesellschaft stabilisiert werden und selbst wiederum der Stabilisierung der Gesellschaft dienen. Denn Reziprozität und Vertrauen sind wesentliche Fundamente für die Kooperation von Handelnden und die Herstellung sozialer Ordnung und Bindung.

5 Fazit

Zusammenfassend kann man sagen, dass es bestimmte ökonomisch bedeutsame Phänomene – wie z. B. das Ehrenamt – gibt, die im Rahmen einer kulturbewussten Ökonomik besser untersucht und verstanden werden können. Hierfür gibt es innerhalb der ökonomischen Theorie eine Reihe mehr oder weniger heterodoxer Theoriestränge, an die man erfolgversprechend anknüpfen kann. Um den Aspekt der Kulturalität in diesen ökonomischen Ansätzen fruchtbar werden zu lassen, scheint eine Rückbesinnung auf pragmatistische Erkenntnisse besonders vielversprechend. Zentrale Elemente sind hierbei in Anlehnung an Joas die Aufbrechung der Zweck-Mittel-Relation, die Berücksichtigung der Körperlichkeit sowie die der Einbettung in soziale, kulturelle und natürliche Umwelten; alles Elemente, die die Dichotomien zwischen utilitaristischen und normativistischen Theorien aufbrechen. In gleicher Weise hinterfragt das Paradigma der Gabe diese Dichotomien und erweist sich als eine Logik in modernen Gesellschaften, die sowohl für ökonomische Transfers als auch für die Entstehung sozialer Bindungen von herausragender Bedeutung ist. Was aber als Gabe zählt, ist Gegenstand kultureller Aushandlungsprozesse und nicht von vornherein gegeben (Adloff/Mau 2005): 47f).

Neben den hier angestellten beispielhaften Überlegungen zur Frage der Motivation für ehrenamtliches Engagement auf der Mikroebene könnte sich darüber hinaus die pragmatistische Perspektive als fruchtbar erweisen zur Untersuchung der institutionellen Rahmung auf Makroebene. Diese Frage muss allerdings weiteren Untersuchungen vorbehalten bleiben. Bereits jetzt kann aber festgehalten werden, dass die hier angestellten Überlegungen den Blick öffnen für Motivlagen und Handlungszusammenhänge, die traditionell in der ökonomischen Theorie nicht zur Sprache kommen, aber über das Ehrenamt hinaus für tätige Menschen – in Ehrenämtern,

Beschäftigungsverhältnissen oder Selbsttätigkeit – von Bedeutung sind. Die von Joas thematisierten Elemente einer pragmatistischen Handlungstheorie können also als Folie zur Beurteilung von Handlungsmodellen und ihrer Stärken und Schwächen dienen, eine Heuristik bieten, um weitere wesentliche Aspekte zu entdecken, die mit dem traditionellen Begriffsinstrumentarium unerkannt blieben, und zugleich eine differenziertere Beschreibung und Erklärung von gesellschaftlichen Phänomenen ermöglichen, wie dies am Beispiel der Motivation für ehrenamtliches Engagement aufgezeigt wurde.

Literaturverzeichnis

- Adloff, F./ Mau, S. (2005):* Zur Theorie der Gabe und Reziprozität, in: Dies. (Hg.): *Geben und Nehmen. Zur Soziologie der Reziprozität*, Frankfurt a. M./New York, 9-57.
- Albert, H. (1972):* Ökonomische Ideologie und politische Theorie. Das ökonomische Argument in der ordnungspolitischen Debatte, Göttingen.
- Beck, U. (2000):* Die Seele der Demokratie: Bezahlte Bürgerarbeit, in: Ders. (Hg.): *Die Zukunft von Arbeit und Demokratie*, Frankfurt a. M., 416-447.
- Beckenbach, F./ Meyerhoff, J. (2005):* Innovationen und Nachhaltigkeit, Jahrbuch Ökologische Ökonomik, Bd. 4, Marburg.
- Becker, G. S. (1993):* Der ökonomische Ansatz zur Erklärung menschlichen Verhaltens, 2. Aufl., Tübingen.
- Beckert, J. (1997):* Grenzen des Marktes. Die sozialen Grundlagen wirtschaftlicher Effizienz, Frankfurt a. M.
- Beher, K. et al. (2002):* Das Ehrenamt in empirischen Studien - ein sekundär-analytischer Vergleich, 3. Aufl., Stuttgart.
- Benhabib, S./ Fraser, N. (2004):* Introduction, in: Benhabib, S. / Fraser, N. (Hg.): *Pragmatism, Critique, Judgment – Essays for Richard J. Bernstein*, Cambridge, v-xix.
- Bernstein, R. J. (1976):* *The Restructuring of Social and Political Theory*, Oxford.
- Bernstein, R. J. (1997):* Pragmatism, Pluralism, and the Healing of Wounds, in: Menand, L. (Hg.): *Pragmatism. A Reader*, New York, 382-401.

- Beschorner, T./ Schmidt, M. (2004): Integritäts- und Umweltmanagement in der Beratungspraxis, München/Mering.
- Biervert, B./ Wieland, J. (1990): Gegenstandsbereich und Rationalitätsform der Ökonomie und der Ökonomik, in: Biervert, B. et al. (Hg.): Sozialphilosophische Grundlagen ökonomischen Handelns, Frankfurt a. M., 7-32.
- Biesecker, A./ Kesting, S. (2003): Mikroökonomik. Eine Einführung aus sozial-ökologischer Perspektive, München.
- Blümle, G. et al. (2004) (Hg.): Perspektiven einer kulturellen Ökonomik, Münster.
- Dorfman, J. (1972): Thorstein Veblen and His America, Clifton.
- Dugger, W. M. (1979): The Origins of Thorstein Veblen's Thought, in: Social Science Quarterly, 60/3, 424-431.
- Etzioni, A. (1988): The Moral Dimension. Towards a new Economics, New York.
- Geertz, C. (1983): Dichte Beschreibung: Beiträge zum Verstehen kultureller Systeme, Frankfurt a. M.
- Granovetter, M. S. (1992): Economic Action and Social Structure. The Problem of Embeddedness, in: Granovetter, M. S./ Swedberg, R. (Hg.): The sociology of economic life, Boulder, San Francisco, Oxford, 53-81.
- Granovetter, M. S./ Swedberg, R. (1992): The Sociology of Economic Life, Boulder/San Francisco/Oxford.
- Hénaff, M. (2002): Le prix de la vérité - Le don, l'argent, la philosophie, Paris.
- Joas, H. (1996): Die Kreativität des Handelns, Frankfurt a. M.
- Joas, H. (2002): Das Leben als Gabe. Die Religionssoziologie im Spätwerk von Talcott Parsons, in: Berliner Journal für Soziologie, 12/4, 505-515.
- Joas, H. (2004): Die Logik der Gabe und das Postulat der Menschenwürde, in: Gestrich, C. (Hg.): Gott, Geld und Gabe – Zur Geldförmigkeit des Denkens in Religion und Gesellschaft, Berlin, 16-27.
- Joas, H./ Beckert, J. (2002): A Theory of Action: Pragmatism and the Creativity of Action, in: Transactional Viewpoints, 1/4, 1-4.

- Joas, H./ Knöbl, W. (2004):* Sozialtheorie. Zwanzig einführende Vorlesungen, Frankfurt a. M.
- Jochimsen, M. A. et al. (2004):* Lebensweltökonomie. Eine Einführung, in: Jochimsen, M. A. et al. (Hg.): Lebensweltökonomie, Bielefeld, 11-25.
- Knöbl, W. (2005):* Reziprozität und Gabe – zur Wiederbelebung und Auslotung eines sozialwissenschaftlichen Paradigmas, Manuskript, Göttingen.
- Luhmann, N. (1968):* Zweckbegriff und Systemrationalität: über die Funktion von Zwecken in sozialen Systemen, Tübingen.
- Märkt, S. (2004):* Ordnung in einer arbeitsteiligen Wirtschaft: Reichweite und Grenzen von akteurszentrierten Ordnungstheorien, Marburg.
- Mauss, M. (2004/1925):* Die Gabe: Form und Funktion des Austauschs in archaischen Gesellschaften, Frankfurt a. M.
- Mouhammed, A. H. (2003):* An introduction to Thorstein Veblen's economic theory, Lewiston, Queenston, Lampeter.
- Nadai, E. (1996):* Gemeinsinn und Eigennutz. Freiwilliges Engagement im Sozialbereich, Bern.
- Parsons, T. (1951):* Some fundamental categories of the theory of action: a general statement, in: Parsons, T./ Shils E. A. (Hg.): Towards a general theory of action, Cambridge, Mass., 3-46.
- Polanyi, K. (1978/1944):* The great transformation. Politische und ökonomische Ursprünge von Gesellschaften und Wirtschaftssystemen, Frankfurt a. M.
- Priddat, B. P. (2003):* Kultur und Ökonomie. Eine ökonomische Herangehensweise, in: Müller, K. E. (Hg.): Phänomen Kultur. Perspektiven und Aufgaben der Kulturwissenschaften, Bielefeld, 195-210.
- Putnam, H. (1982):* Vernunft, Wahrheit und Geschichte, Frankfurt a. M.
- Putnam, R. D. (1995):* Bowling Alone. America's Declining Social Capital, in: Journal of democracy, 6/1, 65-78.
- Putnam, R. D. (2000):* Bowling alone. The collapse and revival of American community, New York.
- Raters, M./ Willaschek, M. (2002):* Hilary Putnam und die Tradition des Pragmatismus, in: Raters, M./ Willaschek, M. (Hg.): Hilary Putnam und die Tradition des Pragmatismus, Frankfurt a. M., 9-29.

- Roy, K./ Ziemek, S. (2001): On The Economics of Volunteering, <http://www.iadb.org/etica/sp4321-i/DocHit-i.cfm?DocIndex=1440>, Zugriff am 26.09.01.
- Salamon, L. M./ Anheier, H. K. (1998): Dritter Sektor und Zivilgesellschaft: Globale Entwicklungen, in: Graf Strachwitz, R. (Hg.): Dritter Sektor - Dritte Kraft: Versuch einer Standortbestimmung, Düsseldorf, 13-22.
- Schefold, B. (1994): Wirtschaftsstile. Band 1: Studien zum Verhältnis von Ökonomie und Kultur, Frankfurt a. M.
- Schimmer, R. (1997): Populismus und Sozialwissenschaften im Amerika der Jahrhundertwende, Frankfurt a. M., New York.
- Schüll, P. (2004): Motive Ehrenamtlicher. Eine soziologische Studie zum freiwilligen Engagement in ausgewählten Ehrenamtsbereichen, Berlin.
- Schumpeter, J. (1908): Das Wesen und der Hauptinhalt der theoretischen Nationalökonomie, Leipzig.
- Schuppert, G. F. (2002): Gemeinwohl, das – Oder: Über die Schwierigkeiten, dem Gemeinwohlbegriff Konturen zu verleihen, in: Schuppert, G. F./ Neidhardt, F. (Hg.): Gemeinwohl. Auf der Suche nach Substanz, Berlin, 19-64.
- Spiethoff, A (1932): Die Allgemeine Volkswirtschaftslehre als geschichtliche Theorie. Die Wirtschaftsstile, in: Schmollers Jahrbuch für Gesetzgebung, Verwaltung und Volkswirtschaft im Deutschen Reich, 56, 2, 891-924.
- Swedberg, R. (2003): Principles of economic sociology, Princeton u. a.
- Tarot, C. (2003): Sociologie et anthropologie de Marcel Mauss, Paris.
- Taylor, C. (2004): What is Pragmatism?, in: Benhabib, S./ Fraser, N. (Hg.): Pragmatism, Critique, Judgment – Essays for Richard J. Bernstein, Cambridge, 72-92.
- Tool, M. R. (2001): The discretionary economy. A normative theory of political economy. With a new introduction by the author, 3^d ed., New Brunswick/New Jersey.
- Ulrich, P. (2001): Integrative Wirtschaftsethik. Grundlagen einer lebensdienlichen Ökonomie, 3., rev. Aufl., Bern.

- Ulrich, P. (2004):* Der ethisch-politisch eingebettete Markt. Programmatistische Überlegungen zu einer Praktischen Sozialökonomie, in: Jochimsen, M. A. et al. (Hg.): Lebensweltökonomie, Bielefeld, 55-81.
- Veblen, T. (1994/1914):* The instinct of workmanship, London.

Marktprozessstheorie und *economic sociology**

STEPHAN MÄRKTT

1 Einleitung

Die Evolutorische Ökonomik ist in sich sehr heterodox und umfasst zahlreiche, oftmals nicht miteinander kompatible Strömungen und Ansätze.¹ Ein möglicher Weg der Weiterentwicklung der Evolutorischen Ökonomik besteht darin, einen bestimmten Ansatz herauszugreifen und diesen auf bislang noch nicht weiter verfolgte Aspekte hin zu diskutieren. Derart wird im Folgenden vorgegangen.

Anstatt die auf Hayek aufbauende evolutorische Marktprozessstheorie² mit anderen evolutorischen Ansätzen zu kontrastieren, wird diese anhand ausgewählter Gebiete mit der *economic sociology* konfrontiert.³ Es wird dargelegt, dass Letztere über eine besondere, sich von der ökonomischen unterscheidenden Analyse des Einflusses von Werten und Normen, Institutionen und Kultur auf den Ablauf und die Richtung von Marktprozessen sowie auf die Selbstorganisation und ökonomische Evolution die Aussagen der Marktprozessstheorie wesentlich spezifizieren und fundieren kann.⁴

* Ich danke insbesondere Manfred E. Streit für anregende Kommentare, Hans G. Nutzinger für eine hilfreiche Anmerkung und Ulf Wuggenig für einige passende Literaturhinweise. Olaf Schumann und Fabian Scholtes danke ich für sehr wertvolle Kommentare.

¹ Siehe zu einem Überblick Dopfer (2005), Witt (1997) und Hodgson (1996).

² Gleichzeitig werden damit marktprozessstheoretische Ansätze, die nicht konsequent subjektivistisch vorgehen (z.B. Streit/Wegner 1989 und Wegner 1996), aus der Analyse ausgeklammert. Zu den Gründen siehe abermals die angegebene Literatur.

³ Damit werden auch einige Aussagen in Märkt/Schmidt (2005, insbesondere 73-79) relativiert und in einen konstruktiven Rahmen eingebettet.

⁴ Auf die zahlreichen Facetten der Neuen Institutionenökonomik kann und soll hier nicht eingegangen werden (einen Überblick geben Richter/Furubotn 2003). Es müsste an anderer Stelle ausführlicher dargelegt werden, dass die *economic sociology* einen wesentlich anderen und weitergefassten Ansatz der Institutionenanalyse darstellt, der die Marktprozessstheorie auf andere Weise anreichert als die Neue Institutionenökonomik.

So werden in Abschnitt 2 die grundlegenden Elemente einer Marktprozess-theorie in Anschluss an Hayek und in Abgrenzung zur Neoklassik dargelegt. Anschließend werden Argumente seitens der *economic sociology* bezüglich institutioneller und kultureller Aspekte der Wirtschaft aufgeführt, die in der gegenwärtigen, hier vorgestellten Form der Marktprozess-theorie so nicht zu finden sind (Abschnitt 3). In Abschnitt 4 wird ein kurzer Ausblick auf mögliche Verbindungspunkte zwischen *economic sociology* und Marktprozess-theorie gegeben, die sich auf die Erklärung von institutionell und kulturell bedingten Unterschieden in Marktprozessen beziehen.

2 Grundzüge der Marktprozess-theorie

2.1 Abgrenzung gegenüber der Neoklassik

Einigen Strömungen der Evolutorischen Ökonomik geht es um die Erklärung von endogen verursachtem wirtschaftlichem Wandel, der auch pfadabhängig verlaufen kann.⁵ Ökonomische Evolution lässt sich in dieser Perspektive daher mit einem durch fortlaufende Innovation verursachten Selbsttransformationsprozess identifizieren (Witt 1997: 154).⁶ Die Marktprozess-theorie kann als Teil einer solchen Perspektive der Evolutorischen Ökonomik angesehen werden und sucht sich theoretisch insbesondere vom Gleichgewichtsansatz der Neoklassik abzugrenzen (Fehl 2005: 78). Besonderes Kennzeichen der Marktprozess-theorie ist, dass Marktprozesse und ökonomische Evolution auf die permanente Reproduktion von Markt-intransparenz bzw. Ungewissheit zurückführend erklärt werden (Wegner 2005: 157f.). Es ist dieser Aspekt, der die Marktprozess-theorie zu einer ernsthaften (evolutionsökonomischen) Herausforderin der Neoklassik macht. Im Vergleich zu früheren Beiträgen (z.B. Streit/Wegner 1989) verzichten Autoren der Marktprozess-theorie jedoch zunehmend darauf, sich wie andere evolutionsökonomische Ansätze an den Begriffen der darwinischen Evolutionstheorie zu orientieren.⁷

⁵ Zum Konzept der Pfadabhängigkeit und dessen aktuell überschätzter Bedeutung siehe Beyer (2005).

⁶ Zu anderen evolutionsökonomischen Perspektiven siehe z. B. Hodgson (1996). Zu evolutio-nischen Ansätzen in der Soziologie, die einen anderen Evolutionsbegriff verwenden, siehe z. B. Münch (1988: 221ff.) und Breuer (1991: 28ff.).

⁷ Vgl. hierzu Wegner (2005: 155).

Aufbauend auf einigen zentralen Aufsätzen von Hayek (1937, 1945, 1978) sucht die Marktprozesstheorie, wie sie in dieser spezifischen Version insbesondere von Manfred E. Streit und Gerhard Wegner formuliert worden ist, die Existenz und Dynamik einer aus Selbstorganisation resultierenden Marktordnung zu erklären, in der die Erzeugung und die Verwertung von verstreutem (Problemlösungs-)Wissen unter allgemeinen äußeren und inneren Regeln⁸ abläuft. Eine evolutive ökonomische Ordnung zeichne sich durch einen gewissen Grad an bestätigten Erwartungen aus und sei das unbeabsichtigte Resultat absichtsvoller individueller Handlungen (Wegner 1996: 138ff.).⁹ Da Marktprozesse offen sind und zudem komplexe Phänomene¹⁰ darstellen, muss man ihre Beschreibung und Erklärung nach Streit (1995a: 164ff.) mit einer gänzlich anderen Methode als der naturwissenschaftlichen angehen, wie es beispielsweise die Neoklassik tut. In dieser werde die Ordnung des Marktsystems so rekonstruiert, als sei sie eine Organisation mit einem eigenen Zweck, deren Ergebnisse zudem als von außen konkret beeinflussbar erscheinen (Streit 1995b: 79f.). Eine spontane Ordnung bilde sich jedoch in erster Linie – unter bestimmten allgemeinen äußeren und inneren Regeln – selbst und sei das evolutorische Produkt 1. der Selbstkoordination (insbesondere über rechtlich durchsetzbare Verträge) und 2. der Selbstkontrolle (vor allem über Substitutions- und Abwandelungsmöglichkeiten).

Zudem sei eine spontane Ordnung aufgrund ihrer Komplexität einer Analyse lediglich über Mustererklärungen zugänglich (Hayek 1996: 281ff.). Eindeutige Aussagen in Bezug auf Marktergebnisse sind der Marktprozesstheorie zufolge nicht ableitbar. Denn hierzu bräuchte man Beobachterwissen über die Entscheidungssituationen und vor allem über das subjektive Wissen über Alternativen sowie deren subjektive Bewertungen seitens der betroffenen Akteure. Über ein solches Wissen verfüge der Beobachter jedoch höchstens in Ansätzen und dies auch nur in Bezug auf objektiv zugängliche Allokationsgegenstände wie Güter, Ressourcen, Qualitäten und Preise (Wegner 1996: 86). Das Wissen um die konkreten Handlungsmöglichkeiten

⁸ Zur Unterscheidung von äußeren und inneren Regeln bzw. Institutionen siehe Abschnitt 2.2.

⁹ Vgl. auch Hayek (1969: 97ff.), wo er insbesondere auf Adam Ferguson verweist. Allerdings geht Wegner (1996: 138) über den Hayekschen Ordnungsbegriff hinaus, indem er insbesondere auch die individuellen Kompetenzen berücksichtigt. Auf diesen Punkt wird im Weiteren jedoch nicht mehr näher eingegangen.

¹⁰ Nach Hayek (1996: 281ff.) zeichnen sich komplexe Phänomene dadurch aus, dass sie aus einer Vielzahl von interdependenten Variablen bestehen.

in den jeweiligen Situationen seitens der agierenden Individuen und Organisationen bleibe dem Beobachter hingegen verschlossen.

Mit ihrer Vorgehensweise verkennt die Neoklassik aus Sicht der Marktprozesstheorie auch das empirisch so wichtige Problem der Wissensteilung (Streit/Wegner 1995: 31ff.). Denn sie mache keinen Unterschied zwischen dem Problem, wie ein Individuum seine eigenen Aktivitäten koordiniert, und dem Problem, wie Aktivitäten einer Vielzahl von Akteuren miteinander koordiniert werden. Eine solche Vorgehensweise wäre nur dann adäquat, wenn 1. die Daten, an denen die Akteure ihre Pläne orientieren, allen Akteuren bekannt sind, und 2. diese zusammen mit den personenbezogenen Umständen, in denen sich die Akteure jeweils befinden, für die Beobachter zugänglich sind.

Da solche Informationen jedoch nicht vorhanden sind, muss nach Streit (1995a: 170) eine Erklärung der Marktordnung und der ökonomischen Evolution ‚von unten herauf‘ erfolgen: Anzusetzen sei am personen- und situationsgebundenen, subjektiven Wissen der Akteure, um anschließend in Bezug auf die Koordination der individuellen Handlungen zu fragen, wie subjektives Wissen so verbreitet wird, dass auch andere Akteure davon profitieren, und wie die Akteure zur Wissensbeschaffung motiviert und die Verwertung dieses Wissens in eine gesellschaftlich sinnvolle Richtung gelenkt werden können.

Die Marktprozesstheorie sucht vor allem über die folgenden Punkte eine spezifische evolutorische Perspektive, die auf der Reproduktion von Unge-
wissenheit gründet, zu entwickeln:

- handlungstheoretische Modifikation des neoklassischen Ansatzes,
- Abkehr vom repräsentativen Akteur und
- Aufgabe der Annahme einer stabilen Informationsnachfrage.

Handlungstheoretische Modifikation

Wie die Neoklassik geht auch die Marktprozesstheorie von eigeninteressierten Akteuren aus.¹¹ Da die menschliche Fähigkeit zur Verarbeitung von Information beschränkt ist, sei es aber sinnvoll, den Menschen als beschränkt rational anzusehen, der lediglich befriedigende Nutzenniveaus zu

¹¹ Eine Ausnahme bildet Streit (2000: 270, 344), der auch wertrationales, traditionales und emotionales Handeln und Verhalten anerkennt und berücksichtigt.

erreichen sucht. Nicht vollständig informierte Akteure seien vor die Aufgabe gestellt, erfolgreiche Verhaltensregeln bzw. Problemlösungswissen zu finden. Die Suche nach und Verarbeitung von geeigneten Informationen sei in diesem Zusammenhang eine wichtige Strategie. Aus zeitlichen Gründen müsse die Informationssuche jedoch irgendwann beendet werden, wofür geeignete und bewährte Stoppregeln verwendet werden können (Wegner 2005: 162ff.). Wissen ist in dieser Perspektive somit stets vorläufiger Natur und zudem oftmals lediglich implizit und kann daher nicht immer explizit mittels einer Sprache ausgedrückt werden. So sei auch strikt zwischen einem *knowing how* und einem *knowing that* zu unterscheiden. Ersteres komme oftmals in der Tätigkeit selbst zum Ausdruck, werde möglicherweise sogar erst über die Tätigkeit erworben, ohne dass es durch den Handelnden beschrieben werden kann.

Die Marktprozesstheorie deutet daher das Marktgeschehen eher als (vorläufiges) Ergebnis von *trial-and-error*-Prozessen und Ungleichgewichten (Fehl 2005: 86ff.). Im Falle von Ungleichgewichten müssten die Individuen auch mögliche Preisänderungen als Erwartungsgrößen berücksichtigen, was zu großen Unsicherheiten führen kann. Menschen bildeten unterschiedliche Wahrnehmungen von der Welt und seien in ihren Fähigkeiten verschieden, so dass auch unterschiedliche Erwartungen entwickelt würden. Da die vorgelagerten Wahrnehmungen der Umwelt stets das Ergebnis von Klassifikationen seien, spiegle das menschliche Wissen über unsere Außenwelt lediglich Theorien wider. Die Klassifikationen würden maßgeblich zur Reduzierung der empirischen Komplexität beitragen, seien jedoch notwendigerweise subjektiv. Damit seien auch Wissen und Information letztlich theoriegeleitet und subjektabhängig (Streit 1995a: 161).¹² Informationen wiederum könnten oftmals lediglich über schöpferische Erkenntnisleistungen verarbeitet und genutzt werden (Streit/Wegner 1989: 187).

Abkehr vom repräsentativen Akteur

Aufgrund der Subjektabhängigkeit von Wissen sind die individuellen Erwartungen bzgl. der Pläne und Handlungen von anderen Akteuren tendenziell heterogen.¹³ Personen unterscheiden sich zudem empirisch in Erfahrungen, Fähigkeiten und auch in der Wagnisbereitschaft bezüglich Innova-

¹² Zu den dieser Marktprozesstheorie zugrundeliegenden kognitionstheoretischen Grundlagen siehe Hayek (1952). Zu weiterführenden Analysen siehe z. B. Streit et al. (2000).

¹³ Vgl. hierzu ähnlich Fehl (2005: 85).

tionen. Daher wendet sich die Marktprozesstheorie vom neoklassischen Konzept des repräsentativen Akteurs ab und dem Populationsansatz zu, der die Zusammensetzung von einzelnen Populationen (Gruppen von Akteuren) im Hinblick auf verschiedene Ausprägungen des Verhaltens sowie deren Veränderung in der Zeit untersucht.¹⁴

Aufgabe der Annahme einer stabilen Informationsnachfrage

Selbst bei Existenz von gleichgewichtigen Preisen sei es jedoch möglich, dass Individuen ihre Nachfrage nach Informationen ändern, nämlich wenn sie ihre Nutzenerwartungen endogen korrigieren (Wegner 2005: 164). Ein veränderter Informationsstand hat wiederum Auswirkungen auf das Nachfrageverhalten in Bezug auf Güter und Leistungen, unabhängig von der Stabilität der Präferenzen, so dass gemäß der Marktprozesstheorie allein dadurch ein dynamischer Marktprozess angestoßen oder aufrechterhalten werden kann, abgesehen von der Möglichkeit, dass ein veränderter Informationsstand auf die individuellen Präferenzen wirken kann.

Aufbauend insbesondere auf diesen Punkten sucht die Marktprozesstheorie, Marktkoordination, Selbstorganisation und ökonomische Evolution zu erklären.

2.2 Transaktionskosten und Institutionen

In einer Wirtschaft stünden Individuen vor der Entscheidung, ob sie ihren unvollständigen Informationsstand durch Informationsaufwendungen zumindest teilweise vervollständigen und hierdurch möglicherweise neue, vorteilhafte Transaktionsgelegenheiten finden und nutzen wollen (Streit/Wegner 1989: 188f.). Die damit verbundenen Aufwendungen werden als Transaktionskosten angesehen. Laufende Transaktionskosten entstünden im Rahmen der Anbahnung, Aushandlung und Kontrolle von Transaktionen (Streit/Wegner 1995: 39).

Von versunkenen Transaktionskosten wird gesprochen, wenn es sich um einmalige Errichtungen von inneren und äußeren Institutionen handelt, die ihrerseits über ihre Signalwirkung und ihren Einfluss auf die Erwartungsbildung der Akteure zur Durchführung von Transaktionen beitragen. Gemäß einer Differenzierung von Lachmann (1963: 66f.) handelt es sich bei

¹⁴ Einen knappen Überblick über den Populationsansatz gibt Vanberg (2005: 13ff.).

äußeren Institutionen um durchgesetzte Regeln wie die Verfassung, die Eigentumsordnung, das Vertragsrecht oder das Zivilprozessrecht und damit um den Rahmen, innerhalb dessen Transaktionen rechtlich geschützt vorgenommen werden können. Unter inneren Institutionen werden hingegen durchgesetzte Regeln verstanden, die die Marktakteure selbst innerhalb der äußeren Institutionen schaffen, um Transaktionskosten zu senken. Zu diesen zählen vorgelagerte Märkte wie Anzeigenmärkte, Standardisierungen und allgemeine Geschäftsbedingungen (Streit/Wegner 1989: 191f.). Nach Kiwit und Voigt (1995: 124) lassen sich innere Institutionen auch in Konventionen, ethische (in der Form selbstbindender) Regeln, Sitten und formelle private Regeln differenzieren.

2.3 Wettbewerb als Entdeckungsverfahren

Im Hinblick auf die Erklärung von Marktprozessen, Selbstorganisation und ökonomischer Evolution geht es insbesondere um den Wettbewerb als Entdeckungsprozess sowie das Konzept des Marktes als sich selbst organisierendes, evolutives System, in dem endogen Neues entsteht, insbesondere weil die äußeren und inneren Institutionen als Ordnungsregeln weitgehend stabil bleiben (Wegner 1996: 93). Die erfolgreiche Rückkopplung zwischen zwei Marktseiten, innerhalb derer Akteure jeweils Transaktionskosten aufwenden, um Wissen zu erwerben und sich neue Handlungsmöglichkeiten zu verschaffen, spielt in diesem Zusammenhang eine entscheidende Rolle.

Auf der Nachfrageseite wird demnach der individuelle Wissensstand insbesondere durch die Neigung oder Findigkeit bestimmt, nach (neuen) Substituten zu suchen und hierfür Transaktionskosten aufzuwenden (Streit/Wegner 1989: 194). Zudem spielen Produktivität eine ebenso wichtige Rolle wie Glück und Geschick und wie die äußeren und inneren Institutionen, welche Erwartungsstabilität und Raum für Variabilität herstellen sollen. Die Marktgröße hänge vor allem von den durch die Nachfrager wahrgenommenen Substitutionsmöglichkeiten ab, die jeweils unterschiedlich ausfallen können.

Die Nachfrager initiierten nun mit ihren Handlungen Wettbewerbsbeziehungen zwischen Anbietern, die ihrerseits um die Kaufkraft der Nachfrager konkurrieren. Es entstehe ein Austauschprozess, der insbesondere geprägt ist durch den subjektiven, situationsbezogenen Wissensstand und Wissenserwerb der Nachfrager. Je kongruenter die Umweltausschnitte seitens der Akteure auf der Nachfrageseite sind, die aufgrund unterschiedlicher Wahr-

nehmungen von der Umwelt divergieren (können), desto intensiver sei der Wettbewerb auf der Anbieterseite und desto größer der Markt.

Aus Sicht der Anbieter folgt aus dem Handeln der Nachfrager Markt-intransparenz bzw. Ungewissheit, denn das einmal erworbene produktionswirksame Wissen unterliege aufgrund des potenziell veränderten Verhaltens seitens der Nachfrager stets einer periodischen Neubewertung. Selbst Nachfrageänderungen aufgrund eines veränderten Informationsstands könnten Fernwirkungen nach sich ziehen, welche einen Nachfragerückgang und im Falle des Ausbleibens einer entsprechenden Reaktion sogar die Marktverdrängung für den einzelnen Anbieter zur Folge haben kann. Die Anbieterseite habe also stets einen Anreiz, präventiv neue Handlungsmöglichkeiten zu entwickeln, ausgelöst letztlich durch die Markt-intransparenz bzw. die Ungewissheit und deren Reproduktion.¹⁵

Auf der Angebotsseite führten daher die vom Austauschprozess ausgehenden Wettbewerbsbeziehungen und der potenzielle Substitutionsdruck insbesondere über pekuniäre externe Effekte wie Vermögenswertänderungen in der Regel zum Versuch der Wissenserschließung und der Suche nach neuen, gewinnträchtigen Handlungsmöglichkeiten (Streit/Wegner 1989: 195). Pekuniäre externe Effekte stellten dabei lediglich abstrakte und kodierte Informationen über Erfolg oder Misserfolg auf Märkten dar. Diese Informationen seien von den Anbietern zu entschlüsseln und die Ursachen für die Veränderungen der eigenen Vermögenswerte zu finden, also (neues) Wissen zu erschließen. Dabei werde das erschlossene Wissen über das Angebot von Variationen auf Erfolgstauglichkeit am Markt und somit auch die Fähigkeit von Anbietern getestet, nachgefragte Ressourcen in marktfähige Transaktionsobjekte umwandeln zu können (Wegner 1996: 105). In der Folge initiierten die Nachfrager durch ihr Verhalten wiederum einen Prozess der Suche nach Neuerungen und Imitationen oder die Suche nach eigenen Innovationen auf der Angebotsseite. So entstehe ein fortlaufender evolutorischer Prozess, der sich auf die Reproduktion von Ungewissheit zurückführen lasse, sich jedoch keinem bekannten Endzustand annähere.

Der Wettbewerb diene damit als Entdeckungsverfahren über Präferenzen bzw. Werte von Gütern (Hayek 1978: 181). Durch ihn würden verstreutes (Problemlösungs-)Wissen verwertet und verbreitet, neues Wissen geschaffen und in Form neuer Hypothesen getestet sowie falsche Hypothesen revidiert, nachdem die Konsumenten die Variationen bzw. neuen Produkte

¹⁵ Siehe hierzu Wegner (2005: 165).

und Prozesse der Anbieter auf Vorteilhaftigkeit geprüft haben. Marktlicher Wettbewerb zielt somit auf die Koordination von Handlungen und die mit dieser einhergehenden Wissensschaffung und Kontrolle der Wissensverwertung (Streit 1995b: 83ff.). Insofern sprechen Marktprozesstheoretiker auch davon, dass ein Markt über die Prozesse von Selbstkoordination und Selbstkontrolle ein sich selbst bildendes System darstellt, das zudem immer wieder Neuerungen endogen hervorbringt und damit aber auch Diskoordination erzeugt.

3 Marktprozesstheorie und *economic sociology*

3.1 Konfrontation mit der *economic sociology*

In diesem Beitrag wird die Marktprozesstheorie nicht mit anderen evolutionistischen Theorien kontrastiert, was zunächst nahe liegen würde und weitere Einsichten zu versprechen scheint. Vielmehr wird ein anderer Weg eingeschlagen, nämlich der punktuelle Vergleich mit der *economic sociology*. Die bisherigen Ausführungen sollten dargelegt haben, dass die Marktprozess-theorie eine starke Herausforderin der Neoklassik darstellt. Denn sie erklärt wirtschaftliche Evolution aus Marktintransparenz und deren permanenter Reproduktion.

Die Konfrontation mit der *economic sociology* zeigt jedoch, dass die Marktprozess-theorie insbesondere drei Punkte aus ihrer Erklärung ausgeblendet hat, und zwar aufgrund ihrer eigenen Theoriekonzeption, vor allem der handlungstheoretischen Grundlagen. Es handelt sich dabei um die Rolle von Werten und Normen und deren Einfluss auf den Marktprozess, um die Erklärung unbeabsichtigter Entstehung und Wirkung von Institutionen sowie um den Einfluss von Kultur auf den Marktprozess. Diesen drei Bereichen wendet sich die *economic sociology* aufgrund ihrer Abgrenzung von der Annahme der Eigeninteressiertheit von Akteuren und einer besonderen Integration des Phänomens Kultur auf eine spezifische Weise zu, wie sie beispielsweise in der Neuen Institutionenökonomik nicht zu finden ist. Dabei kann unter *economic sociology* zunächst vereinfachend „the sociological perspective applied to economic phenomena“ (Smelser/Swedberg 2005: 3) verstanden werden.

3.2 Die Relevanz von Werten und Normen

Bislang hat sich die Marktprozessstheorie nicht ausführlich mit der Rolle von Werten und Normen für den Ablauf von Marktprozessen auseinander gesetzt. Allerdings wäre die These, dass Marktprozesse auf Werte und Normen als Teil des institutionellen Rahmens, innerhalb dessen Marktprozesse ablaufen, angewiesen sind, angesichts der handlungstheoretischen Überlegungen von Streit (1991: 270, 344), demzufolge es auch ethisches und normbasiertes Handeln gibt, durchaus an die Marktprozessstheorie anchlussfähig.

Bereits zwei Vorläufer der modernen *economic sociology*, Durkheim (1999: 270ff.) und Parsons (1949: 93f.), suchten darzulegen, dass Koordination von Handlungen ohne die ordnende Kraft von Werten und Normen instabil ist, da ansonsten die Einhaltung von privaten Verträgen sehr unsicher wird. Diese Thesen wurden in der jüngeren Vergangenheit, auch auf der Basis von spieltheoretischen Modellen, erneuert und weiter fundiert. Ergebnis dieser Untersuchungen zum Kooperationsproblem in Ökonomien ist, dass Selbstkoordination kaum möglich ist, wenn alle Akteure lediglich ihren eigenen kurzfristigen oder regelgeleiteten Nutzen zu verwirklichen suchen und Kooperation nicht als Eigenwert anerkennen, den es auch dann zu verwirklichen gilt, wenn mit Nicht-Kooperation in manchen Situationen kurzfristig ein höherer Nutzen erzielt werden kann (Märkt 2004).

Bezieht man in der Folge Werte und moralische Normen in die Analyse mit ein, dann zeigt sich, dass das vom eigeninteressierten Akteur her gedachte Kooperationsproblem lediglich Teilaspekte berücksichtigt. Neben dem Problem der Kooperation zwischen eigennützigen Akteuren kann es empirisch auch zu einem Kooperationsproblem 1. zwischen einem wertorientierten und einem eigennutzenorientierten Akteur und 2. zwischen zwei sich an unterschiedlichen Werten orientierenden Akteuren kommen.

Werte und Normen spielen zudem hinsichtlich Innovationsaktivitäten und damit auch der Verwertung und Verbreitung von Wissen eine wichtige Rolle. So bringen Akteure auch Variationen hervor, die den Marktprozess nicht in eine für alle wünschenswerte Richtung lenken. Es können Innovationen nicht nur sozial nützlich, sondern auch sozial schädlich sein.¹⁶ Beispielswei-

¹⁶ In der Literatur werden in diesem Zusammenhang unterschiedliche (Bewertungs-)Kriterien diskutiert und verwendet. Grob lassen sie sich einteilen in interne (Konsens der Beteiligten) und in externe (z. B. Wohlfahrt, gemessen von einem externen Beobachter). Siehe hierzu auch Märkt/Schmidt (2005: 69).

se hat gerade die technische Entwicklung im Bereich der digitalen Bildbearbeitung und des Scannens kostengünstige und qualitativ hochwertige Urkundenfälschung möglich gemacht. Darüber hinaus können sich Konsumenten auch täuschen lassen und sind nicht immer – gerade bei exorbitant hohen Informationskosten – zuverlässige Steuerungsinstanz im Austauschprozess. Innere Institutionen können in manchen Fällen dann ‚zu spät‘ entstehen, nachdem bestimmte Konsummuster und andere Verhaltensweisen bereits negative soziale Effekte hervorgerufen haben.

Die Richtung und die Intensität des marktlichen Wettbewerbs, die Selbstorganisation sowie die ökonomische Evolution werden also maßgeblich durch Werte und Normen beeinflusst, so dass die Frage nach deren Entstehung und Reproduktion auch für die Marktprozesstheorie von hoher Relevanz ist. Diese hat solche Argumente bislang aus ihrer Analyse ausgeklammert und könnte sie in letzter Konsequenz aufgrund ihrer bislang verwendeten handlungstheoretischen Grundlagen derzeit auch in theoretischer Perspektive nicht plausibel fassen.

3.3 Entstehung und Wirkung von Institutionen

Institutionen können grundsätzlich bezüglich Entstehung und Wirkung analysiert werden. Dabei ist die Perspektive der Marktprozesstheorie zwar kompatibel mit Ansätzen aus der Ökonomik, wonach (innere) Institutionen unbeabsichtigt durch das Zusammenspiel von Handlungen eigeninteressierter Individuen oder Organisationen entstehen.¹⁷ Nichtsdestotrotz werden der Marktprozesstheorie zufolge Institutionen absichtlich zur Senkung von Transaktionskosten eingeführt, sei es durch politischen Beschluss (äußere Institutionen) oder aber zwar als Ganzes unbeabsichtigt, aber doch durch das Zusammenspiel absichtsgeleiteter individueller Handlungen zwecks Senkung von Transaktionskosten (innere Institutionen).

Institutionen lassen sich 1. in ihrer Entstehung aber auch als ungeplant über das Zusammenspiel zwischen wertorientierten Akteuren erklären, wobei solche Institutionen 2. zudem andere Effekte bewirken können als die Individuen mit ihren Handlungen beabsichtigt haben. Interessante Belege für eine solche Sicht auf Institutionen liefert die Studie von Boltanski und Chiappello (2005). Im Rahmen einer theoretisch fundierten, historisch-empiri-

¹⁷ Zu einer Vorläuferin einer solchen „Unsichtbaren-Hand-Erklärung“ der Entstehung von Institutionen vgl. Hayek (2005: 31ff.).

rischen Analyse suchen sie darzulegen, wie sich der Geist des französischen Kapitalismus so wandeln konnte, dass er seit den 1980er Jahren zumindest für eine gewisse Zeit zu dessen normativer Erneuerung beigetragen hat.¹⁸

Maßgeblich verantwortlich gewesen sei hierfür die so genannte künstlerische Kritik – vorgetragen von, so meine Interpretation, wertrationalen, von ihrer Sache überzeugten, unabhängig vom Erfolg handelnden Künstlern – am Kapitalismus, die 1968 ihren Höhepunkt hatte. Diese Kritik, entstanden zunächst in kleineren Künstlerkreisen, habe die Unterdrückung in Form von stark hierarchisch geprägten Arbeitsbeziehungen, die Vermassung sowie die Standardisierung im Kapitalismus betont und vor allem das Ziel der Etablierung von mehr individueller Autonomie verfolgt (Boltanski/Chiapello 2005: 242). Sie habe zudem zusammen mit der eher traditionellen sozialpolitisch ausgerichteten Kritik am Kapitalismus zu einer erheblichen Beeinträchtigung des Arbeits- und Produktionsprozesses in Frankreich geführt. Dass sich der Kapitalismus normativ erneuern und die Kritik überwinden konnte, hängt nach Boltanski und Chiapello damit zusammen, dass unter anderem die Künstlerkritik (allerdings ursprünglich unbeabsichtigt) in die Managementpraktiken sowie Arbeits- und Organisationsprozesse und damit in zentrale ökonomische Institutionen integriert wurde, wenn auch nicht derart wie ursprünglich gefordert. Immerhin sei die Umstellung der Arbeitsformen hin zu autonomen Teams und zu leistungsabhängiger Entlohnung von einer breiten Masse akzeptiert worden und habe zudem zur Anpassungsfähigkeit von Unternehmen an deren Umwelt beigetragen, allerdings – und dies ist für unser Thema hier das zweite wichtige Ergebnis der Untersuchung – als unbeabsichtigter Nebeneffekt dieser ökonomischen Institutionen. Schließlich waren es vor allem Soziologen und Vertreter der 68er-Generation, welche als Berater der französischen Unternehmen der Implementierung dieser neuen Management-, Arbeits- und Organisationsformen im Rahmen von Diskursen und Beeinflussungsprozessen den Weg bereitet haben (Boltanski/Chiapello 2005: 254). Ziel war es nicht primär, die Anpassungsfähigkeit und Effizienz von Unternehmen sicherzustellen, sondern vor allem die menschlichen Probleme (aus Sicht der Künstler) des damaligen Kapitalismus abzubauen. Doch haben die Arbeitgeber im Laufe der Zeit die effizienten Änderungen koordiniert und ihnen somit ebenfalls zur Ausbreitung verholfen.

¹⁸ Die Erklärung von Boltanski und Chiapello wird an dieser Stelle sehr verkürzt und lediglich auf die vorliegende Fragestellung ausgerichtet dargelegt.

Institutionen können also auch entstehen, ohne dass mit ihrer Einführung die Senkung von Transaktionskosten beabsichtigt ist, was ja eine der Hauptannahmen der Marktprozesstheorie darstellt. Zudem können Institutionen aus der Verkettung von wertorientiert handelnden Akteuren erwachsen, wobei sie später durchaus auch aus Eigeninteresse eingehalten und reproduziert werden. Nichtsdestotrotz können auch solche unbeabsichtigt entstandenen Institutionen ordnungsstiftende und transaktionskostensenkende Wirkung haben, allerdings als Nebenfolge. Da wertrationale Handlungen zudem aus Bedeutungsgeweben abgeleitet werden, stellt sich daher die Frage nach dem Einfluss der Kultur auf den durch Institutionen mitgesteuerten Verlauf und die Intensität von Marktprozessen sowie auf die Art der Selbstorganisation. Deren Beantwortung kann weitere Einsichten in ein tieferes Verständnis von kulturspezifischen Verläufen von Marktprozessen und von der Herausbildung von Selbstorganisation liefern.

3.4 Definition von Kultur

Institutionen, Werte und Normen werden ihrerseits abgeleitet aus übergreifenden Bedeutungsgeweben, die Menschen als sinn- und deutungsbedürftige und -stiftende Wesen kreieren, und die ihnen als Modell der Wirklichkeit sowie als Modell für die Wirklichkeit dienen (Geertz 1987: 9). Vor allem jüngere Arbeiten innerhalb der *economic sociology* wenden sich verstärkt den kulturellen Aspekten des Wirtschaftens zu.¹⁹

Vertreter der Marktprozesstheorie haben bislang in den meisten Abhandlungen das Phänomen Kultur ebenfalls ausgeblendet, oder aber sie bauen auf einer Kulturdefinition auf, die hinter dem Erklärungspotential beispielsweise der Kulturanalysen innerhalb der *economic sociology* zurückbleibt. So wird Kultur oftmals mit (auf Problemlösungen abzielende) Verhaltensregeln bzw. Institutionen gleichgesetzt (z. B. Voigt 2004, Vanberg 1994) und anschließend beispielsweise gefragt, wie sich kulturelle Evolution²⁰ erklären lässt. Eine solche Herangehensweise ist fruchtbar und einseitig zugleich, wie Aleida Assmann (2005: 183ff.) darlegt. Fruchtbar, weil ein

¹⁹ Siehe Smelser/Swedberg (2005) sowie Zelizer (2002).

²⁰ Kulturelle Evolution wird in dieser Perspektive (Vanberg 1994) als Prozess von Variation, Selektion und Ausbreitung von sozialen Institutionen innerhalb einer Gruppe definiert. Eine solche (in Analogie zur darwinschen Biologie formulierte) Definition ist zwar einseitig, soll an dieser Stelle jedoch nicht mit anderen (auch nicht-darwinschen, siehe hierzu speziell Breuer 1991: 28ff.) Definitionen verglichen werden.

spezifischer Aspekt von Kultur in zahlreichen Facetten beleuchtet wird. Einseitig, weil Aspekte der Sinnhaftigkeit und der bewussten Reflexion von Bedeutungen, die gewissen Symbolen und Handlungen auch in der Wirtschaft innewohnen und über den Problemlösungsaspekt von Verhaltensregeln erheblich hinausgehen, in diesen Analysen vernachlässigt werden.

Gerade im Hinblick auf die Untersuchung kulturbedingter Unterschiede von Marktprozessen ist es daher angebracht, von einem breiteren Verständnis von Kultur auszugehen. Dabei schließt der Kulturbegriff auch die Weitergabe von solchen Aspekten wie Problemlösungswissen, Traditionen, Identitäten, Legitimität, Bedeutungen etc. ein.

3.5 Kultur und Marktprozess

Ein solches Verständnis von Kultur kann jedoch nur in eine Marktprozess-theorie integriert werden, wenn auch die entsprechenden handlungstheoretischen Grundlagen systematisch modifiziert werden, insbesondere in Bezug auf die Aspekte Deutung und Sinngebung sowie wertrationales Handeln, und wenn eine in sich geschlossene Handlungstheorie entwickelt wird, wie sie beispielsweise in Anschluss an das Werk von Max Weber formuliert worden ist (Schluchter 2005). Im Weiteren wird angedeutet, wie gerade bestimmte auf Kulturanalyse ausgerichtete Strömungen innerhalb der *economic sociology*²¹ die Erklärung einzelner Komponenten von Marktprozessen und damit auch der Entstehung, Verwertung und Verbreitung von Wissen wesentlich fundieren können.²² Die Marktprozess-theorie hat sich einer solchen Analyse bislang verschlossen. Die im Weiteren aufgeführten Forschungsergebnisse zu den diskutierten Punkten könnten allerdings insbesondere aufgrund anderer handlungstheoretischer Grundlagen auch nicht stringent in ihr aktuelles Theoriegebäude aufgenommen werden.

So weisen die die Intensität und Richtung von Marktprozessen wesentlich beeinflussenden wirtschaftlichen Beziehungen und Organisationsstrukturen sowie Konsumverhaltensweisen auch kulturelle Komponenten auf und sind

²¹ Andere Theorieströmungen wie beispielsweise die Neue Institutionenökonomik liefern solche Einblicke nicht, da sie von anderen handlungstheoretischen Grundlagen und einem anderen Verständnis von Kultur ausgehen. Zur Neuen Institutionenökonomik siehe z. B. Richter/Furubotn (2003).

²² Dabei werden lediglich solche Ansätze verwendet, die von einem Kulturbegriff ausgehen, wie er hier verwendet wird. Einen einheitlichen Kulturbegriff verwenden die unterschiedlichen Ansätze der *economic sociology* nicht.

in Bedeutungsgewebe eingebettet, welche sich für kulturell unterschiedliche Verläufe und Realisationen von Marktprozessen verantwortlich zeichnen können. Es bleibt jedoch einer ausführlicheren Analyse zu jedem der aufgeführten Punkte vorbehalten, die jeweiligen Bedingungen für deren Relevanz bezüglich der Erklärung von Marktprozessen genauer zu benennen.

Wirtschaftliche Beziehungen und Organisationsstrukturen

So sind wirtschaftliche Beziehungen und Organisationsstrukturen in spezifische Bedeutungsgewebe eingebettet und werden durch diese in ihren konkreten Ausgestaltungen zumindest mitgeprägt.²³ Zusammen mit (kulturunabhängigen) ökonomischen Überlegungen gibt es kulturspezifische Präferenzen für Hierarchien, formelle Regeln, das Zusammenspiel von Individuum und Kollektiv, gesellschaftliche und innerorganisatorische Macht- und Entscheidungskompetenzverteilungen, Strategien zum Umgang mit Unsicherheit, aber auch für Leistungsprinzipien in einer Gruppe und für Stile von Leadership (Hofstede/Hofstede 2005: 39ff.; Guillén 2001; Whitley 2004; Javidan/Carl 2005). Diese Präferenzen haben ihrerseits Einfluss auf die Ausgestaltung der Geschäftsbeziehungen, die Inklusion in Tauschnetzwerke, deren Verpflichtungsstrukturen und Identitäten sowie den Tausch mit unbekannten Personen oder Organisationen. Sie haben aber ebenfalls Auswirkungen auf die Ausgestaltung von Organisationsstrukturen und den Einsatz von Hierarchien, die Verteilung von Macht, aber auch auf die Art der Teilung und des Aufbaus von Wissen zwischen den Mitgliedern oder Beschäftigten einer Organisation²⁴ und damit auch und gerade auf die innerorganisatorische und marktliche Verwertung, Verbreitung und Erzeugung von (neuem) Wissen.²⁵

Will man also empirische Marktprozesse und Arten der Selbstorganisation erklären, kommt man um die Auseinandersetzung mit Bedeutungsgeweben, Identitäten, kulturellen Präferenzen für Hierarchien und Formen des ge-

²³ Siehe Hofstede/Hofstede (2005), aber auch Hislop (2005, 41ff.), Orrù et al. (1997), Whitley (2004) und House et al. (1999). Zur Relativierung einiger Argumente von Hofstede/Hofstede und zum Versuch der Separierung von kulturspezifischen und kulturunabhängigen wirtschaftlichen Phänomenen siehe den Beitrag der Management-Forscher Javidan/Carl (2005).

²⁴ Siehe hierzu Hislop (2005: 44ff., 87ff.).

²⁵ Eine solche wissensbasierte Theorie der Firma kommt daher auch zu ganz anderen Folgerungen hinsichtlich der Grenzen von Unternehmen als z. B. die Transaktionskostenökonomik. Siehe hierzu beispielsweise Loasby (2002: 69ff.).

gegenseitigen Wissensaustauschs und den daraus folgenden Arten der Verwertung, Verbreitung und Schaffung von (neuem) Wissen in Organisationen und Märkten nicht umhin, gerade wenn man die konkreten Reaktionen im Austauschprozess und das Verhalten im Parallelprozess seitens der Anbieter erklären will. In diesem Zusammenhang ist allerdings noch viel Forschungsarbeit zu leisten. So müsste vor allem noch genauer gezeigt werden, wie Organisationen in unterschiedlichen Kulturen Konsumentenwünsche unterschiedlich wahrnehmen, entsprechende Informationen auf unterschiedliche Weise intern verwerten und schließlich Produkt- und Leistungsvariationen über interne Wissenskoordinationsprozesse erzeugen.

Wirtschaftliche Beziehungen beeinflussen darüber hinaus die Substitutionsmöglichkeiten und die Art der Vertragsdurchsetzung und damit die Selbstorganisation. Auch hier geht es wiederum um Exklusions- und Inklusionsformen, Netzwerkidentitäten, Tausch und Vertragsdurchsetzung in und zwischen informellen Gruppen, um Selbstorganisation und deren kulturelle Faktoren in ihrer Existenz vollständig erklären zu können.

Konsum

Nicht nur den Austauschprozess und die Reproduktion von Markttransparenz, sondern auch die Marktgröße und damit die Wettbewerbsintensität sowie die Richtung der Verwertung und Verbreitung von Wissen in Märkten steuern maßgeblich die Konsumenten. Dabei zeigt sich, dass auch Konsum zahlreiche kulturspezifische Aspekte aufweist, die (zumindest bislang) ebenfalls gerade über den spezifischen Zugang der *economic sociology* in ihren Wirkungen auf den Marktprozess erforscht werden können.

Bereits Veblen (1953) hatte auf die so genannte *conspicuous consumption* aufmerksam gemacht, die die Besonderheit von bestimmten sozialen Schichten gegenüber anderen zum Ausdruck bringen soll. Ein solcher Konsum kann je nach Existenz verschiedener Bedeutungsgewebe sehr unterschiedlich sein und ist abhängig davon, welche Güter und Leistungen zu einer bestimmten Zeit welche Bedeutung aufweisen und auf welche Weise sich bestimmte Schichten, Familien oder Personen gegenüber anderen abgrenzen wollen.

Es kann zudem zu ethnisch bedingten unterschiedlichen Konsummustern kommen, die gänzlich von durchschnittlichem Konsumverhalten abweichen. Konsum ist hierbei insbesondere Ausdruck einer eigenen die Ethnie repräsentierenden Gruppenidentität mit eigenen Formen der Zugehörigkeit (DiMaggio 1994: 43). So erfolgt der Prozess der Selbstkoordination bei riskanten Transaktionen vor allem über Vertrauensbeziehungen, die oftmals

innerhalb der eigenen Ethnie oder über andere Zugehörigkeitsmerkmale von Netzwerken ablaufen, da nur so Abmachungen zuverlässig eingehalten werden (Fligstein 2002: 62ff.).

Kulturell geformter Konsum kann auch durch soziale Bewegungen entstehen, die selbst in nationale Identitäten und Bedeutungsmuster eingebettet sind. Ein anschauliches Beispiel liefern die Umweltbewegungen z. B. in Frankreich und Deutschland mit ihren unterschiedlichen Ausprägungen (Eder 2000: 65ff.). Eng mit diesem Punkt zusammen hängt der Einfluss von sozialen Beziehungen auf Konsummuster, die ihrerseits in Bedeutungsstrukturen eingebettet sind. Es geht hier vor allem um Beeinflussungsprozesse, durch die bestimmte Verhaltensweisen generiert und auch wieder verändert werden. Die Medien können in diesem Zusammenhang ein wichtiger Auslöser neuen Konsumverhaltens sein, die sich dann über Beeinflussungsprozesse ausbreiten (können). So lässt sich zeigen, dass Sendungen wie „Dallas“ oder „Dynasty“ ganz bestimmte Weltbilder und aus diesen abgeleitete Konsummuster zum Ausdruck gebracht haben, beispielsweise einen Überflusskonsum (Holbrook/Hirschman 1993: 62ff.).

Zelizer (2002: 115) benennt zwei wichtige künftige Beiträge der *economic sociology* zu einer Analyse von kulturspezifischen Konsummustern: „first, by comparing how shared understandings form, change, and constrain exchange in different kinds of consumption markets; and second, by examining how producers, distributors, and consumers actually interact within frames of shared understanding.“

Und es sind diese beiden zentralen Bereiche, die auch für das weitere Verständnis von Marktprozessn von besonderer Bedeutung sind. Die vor allem mit Produzenten interagierenden Konsumenten entscheiden letztlich über die Richtung und Intensität (sowie mögliche entstehende Pfade) der Innovationstätigkeiten im Parallelprozess und definieren die Größe der Märkte sowie das, was überhaupt angeboten werden soll. Damit wirken Konsumenten erheblich auf die ablaufenden Marktprozesse ein und sollten künftig verstärkt in ihrem kulturell bedingten Verhalten studiert werden, gerade im Hinblick auf ihr (in den meisten Fällen pfadabhängiges) Informationsnachfrageverhalten in Bezug auf bestimmte kulturell geprägte Konsumgüter und Leistungen.

4 Ausblick

Die Marktprozesstheorie kann von einer Auseinandersetzung mit der *economic sociology* profitieren und deren Argumente für die Analyse von Marktprozessen, Selbstorganisation und ökonomischer Evolution nutzbar machen. Doch ist die *economic sociology* derzeit sehr heterodox, und die jeweiligen Argumentationsstränge sind meist in völlig unterschiedliche Traditionen eingebaut, welche in diesem Beitrag jedoch nicht im Einzelnen nachgezeichnet werden konnten. Teilweise gehen diese zurück auf die Klassiker und Vorläufer der *economic sociology* Weber, Durkheim und Parsons, teilweise sind sie eingebettet in soziologische Netzwerktheorien und Organisations- sowie Kulturosoziologien. Insofern stellt sich die Frage, ob man überhaupt und, wenn ja, wie man eine theoretische Zusammenführung von Ansätzen der *economic sociology* und der Marktprozesstheorie vornehmen will. Die Frage nach einer solchen theoretischen Zusammenführung stellt sich auch vor dem Hintergrund der Frage, ob man die Marktprozesstheorie nicht vorzugsweise mit anderen ökonomischen Theorien verbinden will, um dann eine konsequent ökonomische Perspektive auf Marktprozesse zu gewinnen. Wie auch immer man sich entscheidet: Die Möglichkeit einer theoretischen Zusammenführung kann nur mit einem erheblichen zusätzlichen Forschungsaufwand untersucht werden.

Ansatzpunkte für eine theoretische Verbindung von Marktprozesstheorie und *economic sociology* wären vor allem das Werk von Max Weber mit einer sehr leistungsfähigen, auf den Grundbegriffen Handlung, Ordnung und Kultur aufbauenden (allerdings hinsichtlich der Wirtschaftstheorie noch neoklassisch geprägten) Wirtschaftssoziologie sowie das Werk von Manfred E. Streit, einem der Hauptvertreter der Marktprozesstheorie in der hier diskutierten Version. So ist die von Streit (2000: 270, 344) vertretene Handlungstheorie wesentlich differenzierter als die von anderen Autoren und lehnt sich eng an die von Max Weber (1980: 1ff., insbesondere 12ff.) an. Damit könnten beispielsweise Analysen zu ordnenden Werten und Normen auf demselben handlungstheoretischen Fundament integriert werden.

Zudem betont auch Streit (1992) – vor allem durch Rückgriff auf die Freiburger Schule – die Bedeutung einer eingehenderen Analyse der Interdependenz der Ordnungen, auch für die Erklärung von wirtschaftlichen Phänomenen. Es wäre noch genauer zu prüfen, ob hiermit ein Anschluss hergestellt wird zur Analyse der Entstehung und Ausbreitung von Bedeutungsgewebe und Argumentationsstrukturen, die dann über Umwege auch in die Wirtschaft hineinwirken, wie sie bei Max Weber (z.B. 1980) angelegt ist.

Weber hat sich unter anderem mit den komplexen Wechselwirkungen zwischen den gesellschaftlichen Ordnungen Politik/Recht, Wirtschaft, Solidarität (soziale Institutionen und Identitäten) sowie Kultur (Diskurse über Bedeutungen und Argumente) auseinander gesetzt (siehe hierzu Märkt 2004).

Diese beiden Aspekte stellen jedoch lediglich einige wenige Bausteine für eine mögliche Zusammenführung einer Weberianischen Wirtschaftssoziologie und der hier diskutierten Marktprozesstheorie dar. Weitere, wie die adäquate Verbindung zwischen Mikro- und Makro-Ebene und insbesondere der Umgang mit der Unterscheidung zwischen starker und schwacher Emergenz von sozialen und wirtschaftlichen Phänomenen (Albert 2005), müssten ebenfalls auf eine mögliche Zusammenführung hin betrachtet werden. Abgesehen davon hätte sich eine solche Weberianische zunächst von anderen Wirtschaftssoziologien abzugrenzen.

Literaturverzeichnis

- Albert, G. (2005):* Moderater methodologischer Holismus. Eine Weberianische Interpretation des Makro-Mikro-Makro-Modells, in: Kölner Zeitschrift für Soziologie und Sozialpsychologie 57, 387-413.
- Assmann, A. (2005):* Evolution-Tradition-Gedächtnis: Drei Modi kultureller Überlieferung, in: Siegenthaler, H.-J. (Hg.): Rationalität im Prozess kultureller Evolution, Tübingen, 183-200.
- Beyer, J. (2005):* Pfadabhängigkeit ist nicht gleich Pfadabhängigkeit! Wider den impliziten Konservatismus eines gängigen Konzepts, in: Zeitschrift für Soziologie 34, 5-21.
- Boltanski, L./ Chiapello, E. (2005):* The Role of Criticism in the Dynamics of Capitalism. Social Criticism versus Artistic Criticism, in: Miller, M. (Hg.): Worlds of Capitalism, London und New York, 237-267.
- Breuer, S. (1991):* Max Webers Herrschaftssoziologie, Frankfurt a. M./New York.
- DiMaggio, P. (1994):* Culture and Economy, in: Smelser, N. J./ Swedberg, R. (Hg.): The Handbook of Economic Sociology, Princeton, 27-57.
- Dopfer, Kurt (2005) (Hg.):* The Evolutionary Foundations of Economics, Cambridge.

- Durkheim, E. (1999):* Über soziale Arbeitsteilung, 3. Aufl., Frankfurt a. M.
- Eder, K. (2000):* Kulturelle Identität zwischen Tradition und Utopie, Frankfurt a. M./New York.
- Fehl, U. (2005):* Warum Evolutorische Ökonomik?, in: *Ordo: Jahrbuch für die Ordnung von Wirtschaft und Gesellschaft* 56, 77-93.
- Fligstein, N. (2002):* Agreements, Disagreements, and Opportunities in the „New Sociology of Markets“, in: Guillén, M. F. et al. (Hg.): *The New Economic Sociology*, New York, 61-78.
- Geertz, C. (1987):* Dichte Beschreibung, Frankfurt a. M.
- Guillén, M. (2001):* The Limits of Convergence: Globalization and Organizational Change in Argentina, South Korea, and Spain, Princeton.
- Hayek, F. A. v. (1937):* Economics and Knowledge, in: *Economica* 4, 33-54.
- Hayek, F. A. v. (1945):* The Use of Knowledge in Society, in: *The American Economic Review* 35, 519-530.
- Hayek, F. A. v. (1952):* The Sensory Order, Chicago.
- Hayek, F. A. v. (1969):* Freiburger Studien, Tübingen.
- Hayek, F. A. v. (1978):* Competition as a Discovery Procedure, in ders.: *New Studies in Philosophy, Politics, Economics, and the History of Ideas*, Chicago, 179-190.
- Hayek, F. A. v. (1996):* Die Anmaßung von Wissen, hrsg. von W. Kerber, Tübingen.
- Hayek, F. A. v. (2005):* Die Verfassung der Freiheit, 4. Aufl. (erneut durchgesehen), Tübingen.
- Hislop, D. (2005):* Knowledge Management in Organizations. A Critical Introduction, Oxford.
- Hodgson, G. M. (1996):* Economics and Evolution. Bringing Life back into Economics, Ann Arbor.
- Hofstede, G./ Hofstede, G. J. (2005):* Cultures and Organizations. Software of the Mind, New York u. a.
- Holbrook, M. B./ Hirschman, E. C. (1993):* The Semiotics of Consumption, Berlin/New York.
- House, R. J. et al. (1999):* Cultural Influences on Leadership and Organizations: Project GLOBE, in: *Advances in Global Leadership* 1, 171-233.

- Javidan, M./ Carl, D. E. (2005):* Leadership Across Cultures: A Study of Canadian and Taiwanese Executives, in: *Management International Review* 45, 1, 23-44.
- Kiwit, D./ Voigt, S. (1995):* Überlegungen zum institutionellen Wandel unter Berücksichtigung des Verhältnisses interner und externer Institutionen, in: *Ordo: Jahrbuch für die Ordnung von Wirtschaft und Gesellschaft* 46, 117-148.
- Lachmann, L. (1963):* Wirtschaftsordnung und wirtschaftliche Institutionen, in: *Ordo: Jahrbuch für die Ordnung von Wirtschaft und Gesellschaft* 14, 63-77.
- Loasby, B. (2002):* Knowledge, Institutions and Evolution in Economics, *Graz Schumpeter Lectures*, London/New York.
- Märkt, S. (2004):* Die Überwindung des wirtschaftlichen Ordnungsproblems. Reichweite und Grenzen unterschiedlicher Ordnungstheorien, in: *Schmollers Jahrbuch* 124, 61-94.
- Märkt, S./ Schmidt, W. (2005):* Ein neues Paradigma in der Ökonomik? Zum Zusammenhang von Annahmen und Schlussfolgerungen in der Evolutorischen Ökonomik, in: *Beschorner, T./ Eger, T. (Hg.): Das Ethische in der Ökonomie*, Marburg, 67-90.
- Münch, R. (1988):* Theorie des Handelns, Frankfurt a. M.
- Orrù, M. et al. (1997):* The Economic Organization of East Asian Capitalism, London.
- Parsons, T. (1949):* The Structure of Social Action, 2. Aufl., Glencoe/Illinois.
- Richter, R./ Furubotn, E. (2003):* Neue Institutionenökonomik, 3. überarb. u. erw. Aufl., Tübingen.
- Schluchter, W. (2005):* Handlung, Ordnung und Kultur. Studien zu einem Forschungsprogramm im Anschluss an Max Weber, Tübingen.
- Smelser, N. J./ Swedberg, R. (2005):* Introducing Economic Sociology, in: dies. (Hg.): *Handbook of Economic Sociology*, Princeton und Oxford, 3-25.
- Streit, M. E. (1992):* Die Interdependenz der Ordnungen – eine Botschaft und ihre aktuelle Bedeutung, in: *Walter Eucken Institut (Hg.): Ordnung in Freiheit*, Tübingen, 5-26.
- Streit, M. E. (1995a):* Wissen, Wettbewerb und Wirtschaftsordnung. Zum Gedenken an Friedrich August von Hayek, in: *ders.: Freiburger Beiträge zur Ordnungsökonomik*, Tübingen, 159-194.

- Streit, M. E. (1995b):* Wirtschaftsordnung, Privatrecht und Wirtschaftspolitik – Perspektiven der „Freiburger Schule“, in: ders.: *Freiburger Beiträge zur Ordnungsökonomik*, Tübingen, 71-104.
- Streit, M. E. (2000):* Theorie der Wirtschaftspolitik, 5., neu bearb. u. erw. Aufl., Düsseldorf.
- Streit, M. E./ Wegner, G. (1989):* Wissensmangel, Wissenserwerb und Wettbewerbsfolgen – Transaktionskosten aus evolutorischer Sicht, in: *Ordo: Jahrbuch für die Ordnung von Wirtschaft und Gesellschaft* 40, 183-200.
- Streit, M. E./ Wegner, G. (1995):* Information, Transaktion und Katallaxie – Überlegungen zu einigen Schlüsselkonzepten evolutorischer Markttheorie, in Streit, M. E.: *Freiburger Beiträge zur Ordnungsökonomik*, Tübingen, 29-56.
- Vanberg, V. J. (1994):* Cultural Evolution, Collective Learning, and Constitutional Design, in: Reisman, D. (Hg.): *Economic Thought and Political Economy*, Dordrecht, 171-204.
- Vanberg, V. J. (2005):* Der Markt als kreativer Prozess. Die Ökonomik ist keine zweite Physik, *Freiburger Diskussionspapiere zur Ordnungsökonomik* 5/12, Freiburg.
- Veblen, T. (1953):* *The Theory of the Leisure Class*, New York.
- Voigt, S. (2004):* Neue Institutionenökonomik und kulturelle Ökonomik, in: Blümle, G. et al. (Hg.): *Perspektiven einer kulturellen Ökonomik*, Münster, 410-426.
- Weber, M. (1980):* *Wirtschaft und Gesellschaft*, 5. Aufl., Tübingen.
- Wegner, G. (1996):* *Wirtschaftspolitik zwischen Selbst- und Fremdsteuerung – ein neuer Ansatz*, Baden-Baden.
- Wegner, G. (2005):* Zum Begriff der Evolution in der Ökonomik, in: Siggenthaler, H.-J. (Hg.): *Rationalität im Prozess kultureller Evolution*, Tübingen, 155-179.
- Whitley, R. (2004):* The Social Construction of Organizations and Marktes: The Comparative Analysis of Business Recipes, in: Dobbin, F. (Hg.): *The New Economic Sociology. A Reader*, Princeton und Oxford, 162-187.
- Witt, U. (1997):* Evolutorische Ökonomik – Umriss eines neuen Forschungsprogramms, in: Seifert, E. K./ Priddat, B. P. (Hg.): *Neuorientierungen in der ökonomischen Theorie*, Marburg, 153-179.

Zelizer, V. A. (2002): Enter Culture, in: Guillén, M. F. et al. (Hg.): *The New Economic Sociology*, New York, 101-125.

Über die Reichweite von Rationalität bei der Bestimmung des Verhältnisses von wirtschaftlichem Handeln und Kultur^{*1}

MI-YONG LEE-PEUKER

Nor is there reason to suggest that rationality, even if it could be achieved through appropriate modification of the rules, would be 'desirable'.
(Buchanan/Tullock, 1962: 3.4.2.)

1 Einleitung

Vor dem Hintergrund der generellen Themenstellung „Kultur – Ökonomie – Ethik“ des vorliegenden Sammelbandes geht es im Folgenden zunächst um die Frage nach der Tragfähigkeit des traditionellen Rationalitätsbegriffs für die Beschreibung und Erklärung wirtschaftlichen Handelns in seinem kulturellen Kontext. Voraussetzung hierfür ist eine Bestimmung und kritische Analyse von Rationalität, welche hier unter Rückgriff auf John Searle vorgenommen wird.

In der sozialwissenschaftlichen Bestimmung des Verhältnisses von Wirtschaft und Kultur gibt es bislang zwei Herangehensweisen, unter die sich jeweils verschiedene Ansätze subsumieren lassen. Diese Herangehensweisen lassen sich im Granovetter (1985: 483-485) als „oversocialized“ und „undersocialized view“ bezeichnen.

Kultur wird begriffen

* Ich danke Reiner Manstetten, Thomas Petersen und Fabian Scholtes für kritische Durchsicht und hilfreiche Anmerkungen.

¹ Dieser Beitrag ist im Rahmen des Projekts „Das Konzept der Bestände als Entscheidungshilfe für eine Politik der Nachhaltigkeit“ am Helmholtz Zentrum für Umweltforschung – UFZ entstanden. Das Projekt ist im Förderschwerpunkt „Wirtschaftswissenschaften für Nachhaltigkeit“ des Bundesministeriums für Bildung und Forschung angesiedelt (<http://www.fona.de>).

- 1) als System der Verhaltensrestriktion, das für den Erfolg einer Handlung notwendigerweise berücksichtigt werden muss. Ansätze, die dieser Herangehensweise entsprechen, beruhen auf der Theorie der rationalen Wahl,
- 2) als ein alles durchdringendes Phänomen, in das Handeln immer eingebettet ist, so dass es nur durch kulturelle Analyse erklärbar und verstehbar wird. Ansätze, die dieser Herangehensweise entsprechen, sind strukturalistische bzw. systemtheoretische Ansätze in Soziologie und Kulturanthropologie.

Danach wäre einerseits wirtschaftliches Handeln immer kultureller Ausdruck und nur als kulturelles Handeln zu erklären. Umgekehrt wird andererseits in der Ökonomie die These vertreten, Kultur sei ein System von formal oder informell institutionalisierten Anreizen und Normen, welches der Gesellschaft den bestmöglichen Rahmen zur Erreichung ökonomischer Zwecke liefere. Sofern das System dies nicht gewährleistet ist es Änderungen unterworfen (North 1981, Ostrom 1990).

Für Wissenschaftler, die sich für Unterschiede in den Wirtschaftsweisen zwischen Volkswirtschaften interessieren und insbesondere für den engen Zusammenhang zwischen Kultur und ökonomischem Handeln, wird keine der beiden Herangehensweisen wirklich befriedigend sein können (Sen 2004). Insbesondere die Frage des Verhältnisses von kultureller Entwicklung zur ökonomischen ist in Zeiten zunehmender Internationalisierung von Relevanz und im Hinblick auf einen friedlichen und konfliktfreien Welthandel bedeutsam. Ihr kommt außerdem besondere Wichtigkeit für alle Disziplinen zu, die sich mit dem Wachstum von Entwicklungsländern und sich entwickelnden Ökonomien befassen (Sen 2004, Camerer/Fehr 2006: 52).

In diesem Beitrag wird nach einer Möglichkeit gesucht, den Zusammenhang von Kultur und wirtschaftlichem Handeln besser zu verstehen. Zunächst werden hierfür Kultur (Abschnitt 3) und wirtschaftliches Handeln (Abschnitt 4) als Gegenstände dieses Beitrags bestimmt. Abschnitt 5 ist der Frage gewidmet, wie die Wirtschaftswissenschaften Kultur aufgreifen. Abschnitt 6 und 7 dienen der allgemeinen kritischen Reflexion der Rational-Choice-Perspektive, welche die theoretische Grundlage für einen Großteil der ökonomischen Ansätze bildet. Hierfür wird John Searles „Rationality in Action“ (2001) herangezogen. Anschließend werden mit Searle alternative Perspektiven für einen Zugang zum Verhältnis von wirtschaftlichem Handeln und Kultur angesprochen (Abschnitt 8).

2 Kultur

In den Sozial- und Kulturwissenschaften und der Kulturphilosophie wird Kultur üblicherweise als „Inbegriff der poetisch-praktischen Selbstausslegung“ (Recki 2002: 1) definiert. Danach realisiert sich in der Kultur der „Anspruch des Menschen, etwas aus den vorgefundenen Bedingungen und aus sich selbst zu machen.“ (Recki 2002: 1).² Der menschlichen Existenz immanent ist, dass sie sich zu ihrer Umwelt und zu sich selbst verhält. Kultur, so definiert, steht in einer anthropologischen Dimension. Diesen allgemeinen Kulturbegriff gibt es nur im Kollektivsingular (Recki 2002:1). Man kann ihn auch als Kulturalität bezeichnen. Nach Schnädelbach (1991: 517) ist „Kultur“ definiert als der „Inbegriff der von Menschen produzierten und reproduzierten menschlichen Lebenswelt“.

Daneben³ wird Kultur auch als Kategorienbegriff für unterschiedlichen Symbol- und Bedeutungssysteme verstanden, mit denen geographische oder ethnische Ausprägungen von Kultur (Orient, Okzident) bezeichnet werden.⁴

Im Hinblick auf Handeln und mithin wirtschaftliches Handeln kann man diesen Kulturbegriff aus sozialwissenschaftlicher Perspektive formulieren ohne ihn mit dem vorher gesagten in Widerspruch zu bringen. Kultur ist dann die „(...) Gesamtheit gemeinsamer materieller und ideeller Hervorbringungen, internalisierter Werte und Sinndeutungen sowie institutionalisierter Lebensformen von Menschen“ (Klein 2000: 196) definiert.

Bedeutsam für das Kulturverständnis im Allgemeinen ist m. E. die Betonung der Aspekte Gesamtheit, Gemeinsamkeit, Internalisierung sowie institutionalisierte Lebensformen. Kultur ist ein soziales Geschehen, das wesentlich interaktiv ist. Es ist etwas, das von Menschen gelebt wird und das im Kollektiv, z. B. ethnischen Gemeinschaften, stattfindet. Kultur manifes-

² Gegen diese Dichotomie zwischen „Natur“ und „Kultur“ kann Vielfaches eingewendet werden. So könnte das Argument angeführt werden, dass das Hervorbringen „der menschlichen Lebenswelt“ dem Menschen natürlich gegeben ist bzw. seiner Natur entspricht. Auch könnte gegen die Natur-Kultur-Unterscheidung angeführt werden, dass Natur, d. h. natürliche Umwelt ohne anthropogene Veränderungen, heute einen verschwindend geringen Anteil der Welt ausmachen, was den Erkenntnisgewinn einer strengen Abgrenzung zwischen Natur und Kultur in Frage stellen würde.

³ Kultur wird darüber hinaus natürlich auch im Sinne der „Kultiviertheit“, als geistige Verfeinerung, verwendet.

⁴ Auf der Unterscheidung zwischen Kulturalität und ihren spezifischen Ausprägungen basiert der Begriff der Interkulturalität.

tiert sich durch Praxis. Die Art und Weise wie Menschen sich begegnen, wie sie zwischenmenschliche und gemeinschaftliche Probleme lösen; die Institutionen, die sie schaffen, um Regeln für das gemeinschaftliche Leben festzulegen, das sind Manifestationen von Kultur. Kultur als „Selbstausslegung“ verweist darauf, dass dieses Selbst nicht privat ist, sondern die gemeinschaftlichen Antworten auf die Fragen „Wer sind wir“ und „Wie wollen wir leben“ enthält. Dabei können sich die Antworten auf die Fragen nach der Identität und der Lebensweise einer Gemeinschaft intertemporal wandeln.

2.1 Kultur und Veränderung

Kultur ist nichts Statisches. Sie ist etwas, das tradiert wird und sie kann sich im Verlauf der Tradierung verändern. Eine kulturelle Untersuchung steht daher immer unter dem Verdacht, lediglich eine Momentaufnahme zu sein. Daher muss die Gültigkeit von kulturellen Analysen fortwährend neu überprüft werden. Kultur hat aber auch eine beständige Seite, so dass man auch über lange Zeiträume hinweg von Traditionen innerhalb einer Kultur sprechen kann.

Kulturelle Muster und Regeln werden von den Mitgliedern einer kulturellen Gemeinschaft internalisiert als Gewohnheiten und Konventionen. Die Internalisierung kultureller Regeln findet sowohl auf geistiger als auch auf physischer Ebene statt (Mertens 2004, Joas 2002: 217ff.). Die Internalisierung schließt jedoch nicht aus, dass Individuen oder Gruppen im Widerspruch zu bestehenden kulturellen Regeln bzw. Institutionen handeln können und sogar zu einem gesellschaftlichen Wandel beitragen können, wie dies z. B. die Umweltbewegung der 70er Jahre in Deutschland geleistet hat, die für das Entstehen eines gesellschaftlichen Umweltbewusstseins entscheidend war. Wie Kultur im Einzelfall bestimmt wird, hängt also wesentlich auch vom gewählten Zeithorizont der Betrachtung ab.

2.2 Anwendungsebenen des Kulturbegriffs

Der Begriff Kultur wird in der wissenschaftlichen Literatur auf alle gesellschaftlichen Ebenen bezogen; auf Ethnien, Regionen oder Nationen, auf kleinere Kollektive wie Firmen, Familien, Vereine und natürlich auf Individuen. Der Bezugspunkt des Kulturbegriffs ist immer der Mensch und seine

Verwendung erstreckt sich auf alle kollektiven und individuellen Formen der menschlichen Existenz. Letztlich ist Kultur aber ein Geschehen zwischen Menschen, so dass die Rede von der Kultur einer Gruppe oder einer Person auf die Wahrnehmung durch andere angewiesen ist.

Es ist überdies nicht ohne weitere Begründungen möglich vom Größeren auf das Kleinere zu schließen, in dem man z. B. davon ausgeht, dass die einzelnen Mikrokulturen eines Landes Spiegelbilder der nationalen Kultur sind. Kultur auf der personellen Ebene ist etwas anderes als die Kultur von Gesellschaften. Die Kultur eines Individuums steht in enger Beziehung zu seiner Umwelt und dabei lassen sich auch Zugehörigkeitseigenschaften zur ethnischen oder nationalen Kultur finden. Allerdings ist es sowohl eine konzeptionelle wie auch ethnographische Herausforderung, diese Verbindung im Einzelnen zu zeigen.

Auf der Ebene des vorliegenden Beitrags ist die Unterscheidung zwischen einer Makro- oder eine Mikroperspektive noch nicht notwendig. Hier wird auf eine handlungstheoretische Sichtweise fokussiert, d. h. auf die Frage, wie überhaupt das Verhältnis von wirtschaftlichem Handeln und Kultur angemessen konzipiert werden kann.

Der hier vorgestellte Kulturbegriff ist allerdings noch insofern unspezifisch, als wir beispielsweise nicht erfahren, wie sich Kultur als kollektives Handeln konstituiert. Ich werde auf diese Frage in Abschnitt 8 zurückkommen.

3 Wirtschaftliches Handeln

Der zweite Gegenstand der Untersuchung ist wirtschaftliches Handeln. Zunächst kann man darunter Handlungen von Menschen verstehen, welche die Sicherung der Befriedigung von Bedürfnissen zum Zweck haben. Der Begriff umfasst demnach alle Handlungen, die mit der Produktion, Entsorgung und mit dem Kauf und Verkauf von Gütern und Dienstleistungen in Verbindung stehen.

Jene Bedürfnisse, welche unmittelbar der Lebenserhaltung gelten, hat der Mensch mit anderen Lebewesen gemeinsam. Aber bereits auf dieser Ebene gibt es menschliche Besonderheiten. Menschen können ihre Bedürfnisbefriedigung zeitlich aufschieben, z. B. durch Fasten. Außerdem finden wir Grundbedürfnisse im Grunde nur noch in gesellschaftlichen Überformungen vor. Dazu gehören u. a. die Vorlieben für bestimmte Nahrungsmittel, Mode, Wohnung und ein gesellschaftlich normiertes Sexualverhalten. Von

daher ist die Annahme, dass Bedürfnisse etwas rein Biologisches seien nicht stichhaltig.

Hegel zeigt in „Grundzüge der Philosophie des Rechts“ (§§ 189-208) wie die Überformung der Bedürfnisse aus ihrem sozialen Charakter abgeleitet werden kann. Menschen erlangen erst durch die Bearbeitung der Natur die Mittel zur Bedürfnisbefriedigung und diese findet in arbeitsteiliger Organisation statt. Dadurch entsteht nach Hegel ein System wechselseitiger Abhängigkeiten. Denn jeder produziert über seine Bedürfnisse hinaus Güter und arbeitet damit für die Bedürfnisse anderer. Durch die Produktion von Gütern verhält sich der Einzelne nicht nur zur Notwendigkeit der Bedürfnisbefriedigung, sondern er geht als Kulturwesen, d. h. vermittelt seiner Lust an geistiger Verfeinerung, über das Notwendige hinaus und produziert durch die Differenzierung von Gütern neue Bedürfnisse, wodurch Überformungen und Luxus entstehen (§ 192-195).⁵

Die Arbeitsteilung und wechselseitige Abhängigkeit entfalten sich in einem gesellschaftlichen Koordinationssystem, dem Markt, der heute ein bestimmendes Moment des Wirtschaftens ist.

4 Wirtschaftliches Handeln in den Wirtschaftswissenschaften

In der modernen Ökonomik werden Bedürfnisse in Präferenzen übersetzt. Der Begriff „Präferenz“ bezeichnet eine Relation, nach der z. B. ein Güterbündel X, bestehend aus einer Kombination von Gut 1 (Kreide) und Gut 2 (Bleistifte), einem Güterbündel Y, bestehend aus einer anderen Kombination von Gut 1 (Kreide) und Gut 2 (Bleistifte), vorgezogen wird. Präferenzen sind somit zwar nicht Bedürfnissen gleich zu setzen, können jedoch als die in Gütermengen formulierte Bedürfnisstruktur nach Kreide und Bleistiften bezeichnet werden. Jede Präferenzordnung kann unter Berücksichtigung des verfügbaren Einkommens auf ein optimales individuelles Wohlfahrtsniveau bezogen werden.

Nach Amartya Sen (1985, 2005: 6) wird in der Ökonomik zwischen drei verschiedenen Formen der individuellen Wohlfahrt unterschieden. (1) Der ichbezogene Wohlfahrtsbegriff ist ausschließlich auf den eigenen Konsum bezogen, wobei Sympathie und Antipathie gegenüber anderen sowie Wirkungen von (interpersonellen) Abläufen ausgeschlossen werden. Ein sol-

⁵ Ähnliche Konzeptionen von Wirtschaft finden sich in der Nikomachischen Ethik von Aristoteles und bei Adam Smith (1776).

cher Wohlfahrtsbegriff wird typischerweise in Robinson-Crusoe-(und Freitag)-Ökonomien angewandt. (2) Sen unterscheidet von der ichbezogenen Wohlfahrt (*self-centered welfare*) das ichbezogene Wohlfahrtsziel (*self-welfare goal*). Bei diesem Wohlfahrtsbegriff wird die Wohlfahrt anderer insofern sie die eigene Wohlfahrt beeinflusst, als Restriktion in das individuelle Kalkül einbezogen. Typischerweise wird dieser Wohlfahrtsbegriff in der Neuen Institutionenökonomie angewendet (Tullock/Buchanan 1962: 3.4.1). (3) Als dritte Kategorie nennt Sen die ichbezogene Zielwahl (*self-goal choice*). Hierbei werden die Ziele anderer einbezogen, insofern sie die eigenen Ziele beeinflussen. Für den ersten und zweiten Wohlfahrtsbegriff kann die Unabhängigkeit individueller Präferenzen angenommen werden. Für den letzten Wohlfahrtsbegriff ist dies nicht möglich. Man kann also die von Sen vorgeschlagene Kategorisierung als Stufenbetrachtung verstehen. Die ichbezogene Wohlfahrt unterscheidet sich vom ichbezogenen Wohlfahrtsziel dadurch, dass letzteres Interpersonalität in Rechnung stellt.

In der Ökonomik wird aus formal-mathematischen Konsistenzgründen von der Möglichkeit oder gar Tatsache abgesehen, dass Präferenzen interpersonalen Einflüssen unterliegen und nicht unabhängig sind. Neid spielt in der individuellen Präferenzbildung z. B. keine Rolle, d. h. der dritte Wohlfahrtsbegriff bei Sen findet in der Modellwelt der Ökonomik keine Anwendung. Damit bleiben die Beziehungen zwischen den Akteuren und deren Einfluss auf wirtschaftliches Handeln außen vor. Gemeinschaftliche Aspekte wie die Kulturalität wirtschaftlichen Handelns fallen damit aus der Betrachtung. Deutlicher wird dies, wenn man fragt, auf welche Weise kulturelle Phänomene auf der Grundlage der Theorie der rationalen Wahl berücksichtigt werden.

5 Kulturalität des Handelns aus der Perspektive der Theorie der rationalen Wahl

Innerhalb der Wirtschaftswissenschaften kann man die Arbeiten auf dem Gebiet der Institutionenökonomik als paradigmatisch ansehen für den Versuch, Kultur in die Analyse mit einzubeziehen. Der institutionenökonomische Ansatz beruht auf dem methodologischen Individualismus, nach welchem nur Individuen handeln und zwar auf der Grundlage ihrer Präferenzen. Dabei bleiben die Inhalte dieser Präferenzen unbestimmt, da keine äußeren Gesichtspunkte, z. B. ethische, kulturelle, soziale, herangezogen werden, nach denen Präferenzen identifiziert werden könnten.

Die Arbeit von Douglass C. North gehört zu den bedeutendsten hinsichtlich einer institutionenökonomischen Perspektive auf Kultur, insbesondere da er darauf hinweist, dass Institutionen kein den Menschen unterwerfendes Regelwerk sind, sondern ihm bei der Gestaltung von Gesellschaft und Wirtschaft nützen sollen. In seiner Arbeit „Institutions, Institutional Change and Economic Performance“ (1981) fragt er, wie eine Gesellschaft, wie das Alte Ägypten, in der Individuen und Märkte keine Rolle spielen, aus institutionenökonomischer Sicht konzipiert werden können. Dabei gerät North an die Grenzen der institutionenökonomischen Perspektive. Er muss, um mit seinem theoretischen Rahmen konsistent zu bleiben, annehmen, dass alle Ägypter in der Ausübung ihrer weltlichen und religiösen Pflichten den Nutzen des Pharao maximieren (North 1981: 97-99). North leitet aus kulturellen Prägungen, die durch gesellschaftlich institutionalisierten Zwang erzeugt werden, direkt individuelle Präferenzen ab, deren Erfüllung von den Individuen rational, d. h. unter Abwägung von Mitteln, verfolgt wird.

So mancher Kultur- und Sozialwissenschaftler mag an dieser Stelle zu recht befremdet sein. Offensichtlich kann die Institutionenökonomik mit ihren theoretischen Annahmen der ägyptischen Kultur, in der es keinen Begriff von Individuum und Nutzen gibt, nicht gerecht werden.

In der institutionenökonomischen Literatur kann Kultur lediglich als formelle und informelle Institutionen als ‚Rahmung‘ für rationale Wahlentscheidungen verstanden werden, wenn die Konsistenz mit dem Rational-Choice-Ansatz beibehalten werden soll. Im Kern impliziert dies die Befolgung von internalisierten Normen.⁶ Internalisierte Normen werden damit als direkte Verursachungen von Handeln konzipiert.

Gemäß dem Rational-Choice-Ansatz ist die Erfüllung sozialer Erwartungen und die Anwendung kultureller Muster das Ergebnis der institutionellen Rahmung vor dem Hintergrund eines individuellen Kosten-Nutzen-Kalküls mit dem Ziel der individuellen Nutzenmaximierung (Williams 2007). Dabei existieren aus Sicht der Theorie der rationalen Wahl sowohl materielle als

⁶ Der Soziologe Hartmut Esser (1990, 2001) hat diesen Zusammenhang mit dem Modell der *frame*-Selektion ausführlich dargestellt und vertieft. Dabei folgt er selbst nicht der Logik, das *framing* selbst sei Teil des Kosten-Nutzen-Kalküls. Vielmehr vertritt er die Auffassung, dass ohne eine ausreichend normativ-kulturelle Rahmung Individuen geneigt sind, Entscheidungen kalkulatorisch zu treffen. Damit muss er sich der Frage stellen, wie und von wem adäquate *frames* zur Verfügung gestellt werden sollen und wie diese dann legitimiert werden können.

auch geistige oder psychische Güter (z.B. Anerkennung, Akzeptanz, Zufriedenheit), die zur individuellen Wohlfahrt beitragen können.⁷

Empirische Untersuchungen stellen den Erkenntnisgewinn der Rational-Choice-Theorie in Frage. Es kann gezeigt werden, dass Menschen häufig keine rein an Zwecken und Mitteln orientierten Überzeugungen haben und dass irrelevante kontextuell-situative Details ihr Verhalten beeinflussen können, dass sie eine faire Behandlung bevorzugen und sich gegen unfaire Verteilung sträuben – auch als nicht unmittelbar Beteiligte (Camerer/Fehr 2006: 1). Unter den ihnen bekannten und durchführbaren Alternativen wählen Menschen nicht immer jene, welche rational in ihrem besten Interesse ist (Camerer/Fehr 2006: 1). Darüber hinaus widersprechen bestimmte Phänomene, wie z. B. die Ausübung des Wahlrechts (Engelen 2006) und ein aktives politisches Engagement, der Idee der individuellen Wohlfahrtsmaximierung. In beiden Fällen muss ein über den eigenen Nutzen hinausgehendes Interesse des Individuums an der Gemeinschaft vorausgesetzt werden (Faber/Manstetten 2007: 115ff).

Der Rational-Choice-Ansatz impliziert einen Rationalitätsbegriff, der insofern problematisch ist, als er eine mechanistische Perspektive auf menschliches Handeln erzeugt, deren Angemessenheit fraglich ist. Die moderne, auf Rational-Choice-Annahmen beruhende Ökonomik geht davon aus, dass Individuen rational in dem Sinne handeln, dass sie die verfügbaren Mittel zur Erreichung von Zwecken identifizieren, gegeneinander abwägen und im Hinblick auf die Zweckerreichung unter ihnen die optimalen auswählen. Es ist gerade dieser Rationalitätsbegriff, an dem aus Sicht der Kritiker die Unzulänglichkeit der Rational-Choice-Theorie festzumachen ist. Ein bedeutender Teil der Kritik am Rationalitätsbegriff im Rational-Choice-Ansatz ist in der experimentellen Wirtschaftsforschung bzw. der Spieltheorie und damit in der Ökonomik selbst entstanden. Hierbei wird in der Tradition von Herbert A. Simon (1978) insbesondere die Gültigkeit der Annahme der vollkommenen Zweckrationalität in der Rational-Choice-Theorie in Frage gestellt.

⁷ Es ist an dieser Stelle wichtig darauf hinzuweisen, dass ein solcher Wohlfahrtsbegriff zu ungenau ist. Wenn alle menschlichen Handlungen unter dem Aspekt der individuellen Wohlfahrt interpretiert werden, dann verliert der Wohlfahrtsbegriff seinen Erklärungsgehalt, da heterogene Handlungsmotive nicht mehr als solche identifiziert werden können.

6 Bounded Rationality und experimentelle Wirtschaftsforschung

Der Spieltheoretiker Reinhard Selten (1978, 1994, 1999) hat den Rationalitätsbegriff in der ökonomischen Theorie unter den Begriffen kognitiv und motivational eingeschränkte Rationalität diskutiert. In zahlreichen Choice-Experimenten, wie z. B. dem *chain store paradox* und dem Ultimatumspiel, konnten Spieltheoretiker zeigen, dass der unbeschränkte Zweckrationalitätsbegriff in seiner Aussagefähigkeit unzureichend ist, da eine Reihe von Studienergebnissen diesem widersprechen (Camerer/Fehr 2006: 1; Camerer 2003).

Gemäß Selten gibt es zwei Arten der eingeschränkten Rationalität (Englisch: *bounded rationality*): kognitive und motivationale. Beide Arten sind aus seiner Sicht essentiell für die Erforschung von Entscheidungsverhalten. Es muss jedoch streng zwischen ihnen unterschieden werden. Die Quelle von kognitiver *bounded rationality* ist in den Modellen von Selten häufig die Existenz von multiplen Zielen, die miteinander nicht vergleichbar sind, so dass sich keine Optimierungsstrategie ermitteln lässt (Guerdjikova 2004: 58). Während kognitive Beschränkungen mit der Annahme der individuellen Nutzenmaximierung logisch keine Probleme mit rationalem Entscheidungsverhalten aufwerfen, gilt dies nicht für den Fall der motivationalen Beschränkung. Eine motivationale Beschränkung impliziert, dass der Handelnde die nutzenmaximierende Strategie kennt und auch physisch in der Lage ist, sie ausführen, dass er aber einfach nicht die nutzenmaximierende Strategie wählt.⁸

⁸ Theorien und Forschungsansätze zu Fragen der beschränkten Rationalität vertreten häufig eine Perspektive auf menschliches Handeln, indem eingeschränkte Zweckrationalität implizit als problematische Unvollkommenheit angesehen wird. Reales Handeln wird vor dem Hintergrund einer Idealvorstellung von rationalem Handeln betrachtet. Von daher erscheint reales Handeln zwangsläufig als unvollständig, unvollkommen und nicht so, wie es idealiter hätte sein sollen oder sein können. Diese negative Perspektive hat ethische Implikationen: Vollkommene Rationalität ist besser als unvollkommene Rationalität. Hierin liegt eine potentielle Brücke zu der Auffassung, dass nicht-zweckrationales Handeln ein Versagen ist. Hier sind sicherlich nicht der Ort und die Gelegenheit, um den Einfluss von Forschung und Lehre auf die menschliche Selbstwahrnehmung zu thematisieren. Dennoch soll nicht unerwähnt bleiben, dass Experimente mit Studierenden gezeigt haben, dass angehende Ökonomen weniger kooperativ sind als andere Studierende (Marwell/Ames 1982). Indizien aus diesen Studien sprechen dafür, dass die Studierenden die Haltung nicht vor Beginn ihres Studiums erworben hatten (Frank et al. 1993).

Bisher sind innerhalb der Ökonomik, die sich seit Ende der 90er Jahre sehr stark experimentell mit dem Problem der *bounded rationality* befasst, keine befriedigenden Erklärungsansätze für motivationale Beschränkungen von Rationalität gefunden worden. In einem Interview aus dem Jahr 2004 fordert Selten darum junge Wissenschaftler auf, sich dem Problem der „bounded rationality“ zu widmen. Dies sei eines der dringendsten Probleme der Ökonomik und es sei bisher nicht gelungen, es auf zufrieden stellende Weise zu lösen.⁹

Zeit, Kultur und Kognition

Epistemologisch geht die experimentelle Wirtschaftsforschung implizit von der kognitiven Gleichheit ihrer Teilnehmer aus und zwar sowohl intertemporal als auch interpersonell. Das heißt, dass eine individuelle Testperson sich in der Art und Weise, wie sie ihre Umwelt und eine gegebene Entscheidungssituation wahrnimmt, nicht von einer anderen Testperson unterscheidet. Zugleich wird auch angenommen, dass die kognitiven Fähigkeiten einer Person über die Zeit stabil sind (Henrich 2000: 973). Während durch die erste Annahme personelle und insbesondere Kulturunterschiede ausgeblendet werden, entfällt durch die zweite Annahme der Zeithorizont. In der Konsequenz bedeutet es, dass die Ergebnisse aus Verhaltensexperimenten mit Palästinensern direkt verglichen werden können mit Ergebnissen aus Verhaltensexperimenten mit zionistischen Israelis. Dass aber möglicherweise Fragen jeweils nicht nur in einer anderen Sprache gestellt werden, sondern auch im kulturellen Kontext verständlich gemacht werden müssen, um die Testergebnisse vergleichbar zu machen, wird in der experimentellen Wirtschaftsforschung nicht berücksichtigt.¹⁰

So verstehen z. B. amerikanische Wirtschaftsleute unter einem Staatseingriff in den Markt etwas völlig anderes als Deutsche. Viele deutsche Formen der staatlichen Marktregulierung, wie z. B. Arbeitnehmerschutz, Mindestlohn, u. a., sind amerikanischen Managern nicht bekannt bzw. spielen in ihrem Alltag keine oder kaum eine Rolle und werden also mit dem Begriff „market regulations“ nicht selbstverständlich konnotiert.

⁹ <http://nobelprize.org/economics/laureates/1994/selten-interview.html>.

¹⁰ Eine Ausnahme bildet Ockenfels/Weimann (1999). Allerdings lösen sie das Problem nicht theoretisch, sondern wählen einen west-ostdeutschen Vergleich für Experimente zu öffentlichen Gütern und Solidaritätseinstellung.

Kulturelle Unterschiede sind nicht nur im Handeln zu identifizieren. Vielmehr spielt die kulturelle Prägung eine entscheidende Rolle für die Frage, was Menschen wie wahrnehmen. In der Anthropologie findet man zu den kulturell bedingten Unterschieden in der Wahrnehmung einen ganzen Forschungsstrang (Geertz 1974/1983; Harris/Moran 1983; Singer 1998). Eine entscheidenden Bedingung für Wahrnehmung ist Sprache und der Umgang mit Wahrnehmungsunterschieden muss sicherlich auch Sprache als zentrales Konstitutiv von Wahrnehmung einbeziehen.

Die Ergebnisse der experimentellen Wirtschaftsforschung haben trotz der oben genannten Einwände eine besondere Leistung erbracht, in dem sie die methodologischen und epistemologischen Probleme des ökonomischen Zweckrationalitätsbegriffs mit den Ergebnissen ihrer Experimente Nachdruck verliehen haben.

Außerdem ist die in diesem Beitrag unternommene Verdeutlichung des Kulturproblems innerhalb der Wirtschaftswissenschaften exemplarischer Natur. Letztlich stehen alle Sozialwissenschaften, die sich am Rational-Choice-Modell orientieren, vor der Frage, ob ihr Ansatz nicht zu realitätsfern ist, insbesondere bei der Betrachtung wirtschaftlichen Handelns in seinem kulturellen Kontext. Im Folgenden sollen die theoretischen Schwierigkeiten, die mit Rationalität als Zugang zum Handeln verbunden sind, erläutert werden. Dabei wird auf die Rationalitätskritik des amerikanischen Sprach- und Sozialphilosophen John Searle zurückgegriffen. Searle vertritt einen Ansatz, den ich besonders interessant finde. Er versucht zu zeigen, dass wirtschaftliches Handeln in seinem sozialen Kontext Rationalitätsstandards unterliegt, die in der Ökonomik nicht aufgegriffen werden können. Ich meine, dass hier ein wichtiger Beitrag zur Erforschung des Verhältnisses von wirtschaftlichem Handeln und Kultur geleistet wurde und werde seinem Konzept darum im Folgenden einigen Raum geben.

7 Rationalität als Zugang zum Handeln: Die Kritik von John Searle

Rationalität bezeichnet nach der Rational-Choice-Theorie die menschliche Fähigkeit, die am besten geeigneten Mittel zur Erreichung eines bestimmten Zweckes auszuwählen. Dabei sind die Zwecke selbst eine Sache unserer Wünsche. In einer Entscheidungssituation ist der Zweck bekannt und Rationalität bezieht sich ausschließlich auf die Ermittlung der besten Mittel. John Searle geht in seinem Werk „Rationality in Action“ (2001) auf die

Probleme ein, die mit einem solchen Rationalitätsbegriff verbunden sind. Dabei geht es ihm nicht darum – und auch im vorliegenden Beitrag soll es nicht darum gehen –, Rationalität als Zugang zum Handeln überhaupt in Frage zu stellen. Vielmehr kritisiert Searle, dass aus der Annahme, der Mensch sei ein rationales Wesen, (1) ein zu enger Rationalitätsbegriff abgeleitet wird und (2) eine nicht zutreffende Schlussfolgerung gezogen wird, nämlich, dass menschliche Entscheidungen per se rational seien.

Searle nennt sechs implizite Annahmen in diesem Rationalitätsverständnis, die aus seiner Sicht für Rationalität nicht gelten können (2001: 8-32). Ich werde diese in den nun folgenden Abschnitten zusammenfassen.

7.1 Überzeugungen und Wünsche sind als Verursachung nicht hinreichend, um rationales Handeln zu bestimmen

Eine implizite Annahme ist, dass rationales Handeln durch Überzeugungen und Wünsche¹¹ verursacht wird. Das heißt, Überzeugungen und Wünsche werden sowohl als Ursachen als auch als Gründe unseres Handelns angesehen. Dabei werden Ursachen im gleichen Sinne gebraucht wie in dem Satz: Das Erdbeben verursachte den Sturz des Gebäudes. Searle dagegen vertritt die Auffassung, dass es vielmehr irrationales und nicht rationales Handeln ist, das durch Überzeugungen und Wünsche in diesem Sinne verursacht wird, da Überzeugungen und Wünsche allein nicht Verursachung genug sind, um ein rationales Handeln zu bestimmen. Es gibt Lücken zwischen den Ursachen, d. s. Überzeugungen und Wünsche, und dem Handeln. Ist diese Lücke nicht vorhanden und verursachen Überzeugungen und Wünsche direkt ein Handeln, dann ist das Handeln irrational oder nicht rational. Die Einnahme von Drogen ist zwanghaft für den Süchtigen und kann nicht als rationale Entscheidung angesehen werden. Im Übergang von der Abwägung zur Entscheidung, von der Entscheidung hin zum aktuellen Handeln und vom Beginn der Handlung hin zu deren Abschluss befinden sich Lücken. Diese Lücken existieren, weil der Mensch bei aller Abwägung und mithin Optimierung immer die Möglichkeit hat, doch gegen seine einmal getroffene Entscheidung zu handeln. Die Lücken sind also Momente des freien Willens. Gibt es solche Momente des freien Willens nicht, dann ist

¹¹ Eine Überzeugung meint, dass dieses oder jenes der Fall ist. Ein Wunsch meint, dass dieses oder jenes der Fall sein soll (Searle 2006: 16).

das Handeln determiniert und dann macht es auch keinen Sinn, in irgendeiner Form von rationalen Entscheidungen – im Unterschied zu irrationalen – zu sprechen.

7.2 Rationalität ist keine Regelbefolgung

Der Annahme, dass Rationalität Regelbefolgung sei, widerspricht Searle am Beispiel eines logischen Operanden (2001: 17). Demnach sagt der *modus ponens* nichts über die Notwendigkeit einer tatsächlichen Schlussfolgerung aus. Ein Beispiel für *modus ponens* ist: (a) Wenn es heute Abend regnet, wird der Boden nass. (b) Es wird heute Abend regnen. (c) Darum wird der Boden nass. Nach Searle hat jedoch der *modus ponens* nichts mit der Gültigkeit der Aussage (c) zu tun, da die Gültigkeit bereits in der Sprache enthalten ist, d. h. die Schlussfolgerung ist gültig, weil die allgemeine Bedeutung der Worte selbst und also die semantische Struktur der Sätze ausreichen, um die Schlussfolgerung (c) geltend zu machen. Der *modus ponens* sei dann allenfalls eine Aussage über eine unendliche Anzahl von voneinander unabhängigen aber gleichen Schlussfolgerungen. Ohne diese voneinander unabhängigen, aber gleichen Schlussfolgerungen wäre der *modus ponens* nicht möglich. Bräuchte man also eine Regel um von Satz (a) auf Schlussfolgerung (c) zu schließen, dann bräuchte man ebenfalls eine Regel, um von Satz (a) auf Satz (a) zu schließen (Searle 2001: 19). Die Gültigkeit von Schlussfolgerungen folgt nicht, wie z. B. bei Algorithmen, aus ihrer Abbildung vermittels von Regeln der Logik, sondern daraus, dass Individuen die Schlussfolgerung als gültig anerkennen. Die Rationalität des Denkens und Handelns wird nicht durch Regeln bestimmt, sondern vielmehr enthält Sprache, d. s. die Strukturen des Denkens und Handelns, Bedingungen von Rationalität. Rationalität kann nicht getrennt werden von der Mitgliedschaft an der sprachlichen Gemeinschaft. Logik bildet nicht Rationalität ab, sondern ist lediglich eine Mechanik der Aufeinanderfolge von Sprechakten, die für sich schon gültig sind.

7.3 Rationalität ist keine separate kognitive Fähigkeit

Searle wendet sich gegen die Annahme, dass Rationalität eine separate kognitive Fähigkeit sei. Rationalität kann nicht als für sich genommene Fähigkeit gesehen werden, die sich von Sprache, Intentionalität, Denken, Wahrnehmung unterscheidet. Intentionale Zustände – das sind mentale Zustän-

de, die auf etwas außerhalb des Individuums gerichtet sind wie Wünsche, Überzeugungen, Hoffnungen, Ängste – in Verbindung mit Sprache unterliegen bereits den Bedingungen der Rationalität. Das heißt, die Fähigkeit Wünsche, Überzeugungen etc. zu formen und in Sprache auszudrücken, ist bereits rational organisierte Struktur. Mit jeder Aussage verpflichten wir uns gegenüber Fragen wie „Ist sie wahr oder falsch?“ und „Ist sie konsistent mit anderen Aussagen, die ich gemacht habe?“ (Searle 2001: 22-23). Die Bedingungen der Rationalität gehören schon immer zu der Art und Weise, wie wir intentionale Zustände koordinieren.

7.4 Willensschwäche ist kein Fehler in den psychologischen Voraussetzungen, sondern eine natürliche Folge der Willensfreiheit und somit eine allgemeine und natürliche Form von Irrationalität.

Es sind nicht die Absichten oder die psychologischen Voraussetzungen, die dazu führen, dass eine Entscheidung kein oder ein der Entscheidung nicht entsprechendes Handeln zeitigt. Nach Searle spielt es keine Rolle, ob die Voraussetzungen eines Handelns perfekt waren. Da wo ein freier Wille sich einer unbestimmten Menge von Handlungsmöglichkeiten gegenüber sieht, ist auch Willensschwäche stets möglich. Sicherlich sind die Optionen durch kulturelle Prägung und biologische Grenzen eingeschränkt, aber dennoch gibt es immer noch eine unbestimmte Menge an wirklichen Möglichkeiten, die ich als solche wahrnehmen kann und einige von ihnen können mir attraktiv erscheinen, auch wenn ich bereits eine andere Entscheidung getroffen habe. Habe ich die Überzeugung, dass ich besser keinen Wein trinken sollte, so kann es angesichts eines vor mir stehenden Weinglases trotz gegenteiliger Überzeugung dazu kommen, dass ich den Wein trinke. Die Gründe hierfür liegen nicht darin, dass meine Überzeugung falsch ist, sondern darin, dass sich Wünsche und Überzeugungen, wenn es zum Handeln kommt, widersprechen können. Willensschwäche ist also eine Folge davon, dass meine Wünsche und Überzeugungen im Konflikt stehen können. Die Überzeugung und die damit für mich bestehende Pflicht auf meine Gesundheit zu achten, steht im Konflikt mit dem Wunsch nach dem Genuss von Wein (Searle 2001: 233-235).

7.5 Es gibt Gründe für Handeln, die von Wünschen unabhängig sind. Solche Gründe sind Verpflichtungen.

Man kann nach Searle unterscheiden zwischen Dingen, die man tun möchte und solchen, die man tun muss, egal, ob man möchte oder nicht (Searle 2001: 167). Hat man z. B. eine Aussage getroffen wie „Es regnet“ dann sind mit dieser Aussage bereits Verpflichtungen gegenüber der Wahrheit und der Bestätigung ihrer Wahrheit usw. entstanden, wobei diese Verpflichtungen gleichsam im Sprechakt internalisiert sind (Searle 2001: 181). Dies gilt auch für die Aussage „Bitte verlass’ den Raum“. Sie beinhaltet bereits die Verpflichtung, dass ich den anderen den Raum verlassen lasse. Dies gilt auch für das Versprechen, das eine Verpflichtung im Hinblick auf zukünftiges Handeln ist. Es sind also nicht die Konsequenzen einer Lüge, moralische Prinzipien oder die bloße Neigung zur Wahrheit, sondern meine Teilnahme an der menschlichen Institution der Sprache und Sprechakte, die mich Verpflichtungen eingehen lassen; d. h. also die menschliche Fähigkeit über den Gebrauch der Sprache ein öffentliches System von Verpflichtungen zu schaffen, das Gründe für Handeln liefert, welche unabhängig von Wünschen sind.

So ist etwa die Verpflichtung zu zahlen, nachdem ich ein Bier bestellt und konsumiert habe, unabhängig davon, ob ich den Wunsch hege zu zahlen, ein Grund für mich zu zahlen. Searle begründet dies wie folgt (2001: 206): Damit wir Zeitlichkeit in unserem sozialen Dasein organisieren können, ist es notwendig, dass wir Mechanismen kreieren, die angemessen Erwartungen über das zukünftige Handeln anderer Mitglieder unsere Gemeinschaft und unserer selbst rechtfertigen. Menschen schaffen eine institutionelle Realität, in dem sie die nackte Realität so behandeln, als hätte sie einen Status (Searle 2001: 207). Als Beispiel führt Searle u. a. Geld an. Damit etwas Geld sein kann, müssen Menschen denken, dass es das sei. Wenn wir alle denken, dass ein bestimmter Gegenstand Geld ist und wenn wir alle darin zusammenwirken es als Geld zu achten und zu verwenden, dann ist es Geld. Diese institutionellen Phänomene, wie Geld, Ehe, Regierung, Eigentum, können Gründe für Handeln liefern. Geld liefert Gründe, dieses Papier in der Brieftasche aufzubewahren und zu wahren, da es mehr ist als einfaches Papier, nämlich eine institutionelle Tatsache (Searle 2001: 208).

7.6 Inkonsistente Gründe für Handeln sind üblich und unvermeidbar

Wünsche können im Konflikt stehen. Indem man einem Wunsch nachkommt, werden andere kategorisch ausgeschlossen (Searle 2001: 31) und nicht etwa wie in der ökonomischen Präferenzordnung gegenüber anderen Wünschen abgestuft. Ich kann nicht zugleich in New York und zuhause sein. Rationale Abwägung beginnt nicht erst mit einem konsistenten Set an Präferenzen, sondern bei Wünschen, deren Verwirklichung sich wechselseitig ausschließen kann. Hierauf weist auch der Spieltheoretiker Reinhard Selten mit dem Begriff kognitive Beschränkung hin. Nach Searle handelt es sich jedoch nicht um eine Beschränkung des menschlichen Rationalitätsvermögens. Vielmehr handelt es sich um eine natürliche und unvermeidbare Tatsache, dass Menschen laufend mit Widersprüchen auch hinsichtlich ihrer Wünsche konfrontiert sind.

8 Schlussfolgerung und Ausblick

Mit Searle kann gezeigt werden, dass sich der traditionelle Rationalitätsbegriff nicht eignet, um wirtschaftliches Handeln in seinem kulturellen Kontext zu zeigen. Dieser Rationalitätsbegriff ist aus Sicht der Ökonomik eine notwendige Verkürzung, denn sie wählt den Rationalitätsbegriff wegen seiner analytischen Vorzüge (Sen 1977: 325). Die Ökonomik ist an einem bestimmten Typus von Erklärung interessiert, der idealerweise auch voraussagen kann. Aufgrund von Gesetzmäßigkeiten kommt man zu Sätzen, die ein Ereignis erklären und das Ereignis kann abgeleitet werden. Der traditionelle Rationalitätsbegriff ist von daher nur begrenzt anwendbar und doch hat er in seiner wohl begrenzten Sphäre sein Recht.

Ökonomen betonen auf der Grundlage ihrer Rationalitätsdefinition einen bestimmten Aspekt des Handelns. Darum sind aus der Perspektive der Ökonomik die kulturellen Bezüge des wirtschaftlichen Handelns nicht verständlich. Das darf jedoch nicht dazu führen, dass alles Handeln, das mit ökonomischen Kategorien nicht erklärbar ist, als irrational gilt. Handeln, das aus ökonomischer Perspektive nicht rational ist, ist nicht schlechterdings irrational. Vielmehr gibt es ein rationales Handeln, das aus wirtschaftswissenschaftlicher Perspektive nicht gesehen werden kann. Searle kann das mit seiner Kritik deutlich machen. Vor dem Hintergrund von Kultur wird zudem schnell ersichtlich, dass es in der realen Wirtschaft nicht

bloß um die enge Nutzenmaximierung der Ökonomik geht (Granovetter 1985). Wirtschaftliches Handeln ist immer eingebettet in einen sozialen und kulturellen Kontext.

Kultur als etwas Gemeinschaftliches (Abschnitt 2) erfordert kollektives Handeln. Searle zeigt, dass Sprache eine Institution und zugleich die Voraussetzung für alle anderen Institutionen ist und zwar derart, dass alle anderen Institutionen keine Voraussetzungen für die Institution Sprache sind (Searle 2006a: 14); dass also Sprache konstitutiv für Gesellschaft ist. Searles Begriffe der kollektiven Intentionalität und der institutionellen Tatsachen verbinden über die Sprachgemeinschaft individuelle intentionale Zustände wie Hoffnung, Angst, Freude, Überzeugungen und Wünsche, d. h. subjektiv Mentales, das sich auf die Welt bezieht, das gerichtet ist. Dabei nimmt Searle als Begründung für die Existenz einer kollektiven Intentionalität an, 1. dass kollektive Intentionalität nicht reduzierbar auf eine Verbindung oder Summe von individuellen Intentionalitäten ist (Searle 2002: 402) und 2. dass kollektive Intentionalität auf den individuellen Sinn für den Anderen als ein potentiell Mitglied in einem kooperativen Handeln zurückzuführen ist (Searle 2002: 414). Individuelle Intentionalität und der Sinn für den Anderen können kollektive Intentionalität und kollektives Handeln herbeiführen (Searle 2002: 415). Searle macht damit einen, wie ich meine, fruchtbaren Vorschlag für eine Perspektive auf den Übergang vom Subjekt hin zum kollektiven Handeln und er gibt damit eine Antwort auf die Frage, wie Gemeinschaft entstehen kann.

Kultur geschieht in Gemeinschaft und bei der Frage nach dem Zusammenhang von Kultur und wirtschaftlichem Handeln haben wir nun schon eine Teilantwort bekommen: Wirtschaftliches Handeln setzt die gemeinschaftliche Schaffung von institutionellen Tatsachen voraus.

Zugleich ist Kultur aber auch ein Abgrenzungsbegriff. Denn er beinhaltet zwar zum einen, dass es Menschen gibt, die ihr zugehören. Zum anderen verweist der Begriff darauf, dass eine Kultur immer auch Außenstehende hat; Menschen, die nicht zu dieser Kultur, zu dieser kulturellen Gemeinschaft gehören. Der Kulturbegriff weist damit auf Zugehörigkeitsfragen, die in Bezug auf Wirtschaft in vielfältiger Weise bedeutsam werden, z. B. in der Rede von der Wirtschaftskultur, Unternehmenskultur u. a.

Mit Hilfe von Searles Ansatz können wir diese Zugehörigkeitsfragen (noch) nicht klären. Er selbst hat keine Antwort auf die Frage, wie es zu unterschiedlichen rationalen Wertungen und damit zu Unterschieden in der Gestaltung von Institutionen kommen kann (Searle 2006: 43).

Trotzdem erscheint mir, dass wir im Hinblick auf die Ausgangsfrage „Wie kann das Verhältnis von wirtschaftlichem Handeln und Kultur bestimmt werden?“ mit Searles Ansatz einen inkrementellen Schritt gemacht haben, weil Rationalität als ein Vermögen verstanden wird, das über die Mittelwahl hinausgeht und mit der Zweckausbildung untrennbar verbunden ist; weil Willensschwäche nicht als defizitäre Abweichung von Rationalität, sondern als ebenso natürliches Element menschlicher Entscheidung anerkannt wird; und weil gezeigt wird, dass wirtschaftliches Handeln sowohl hinsichtlich seiner institutionellen Voraussetzungen als auch in seiner Praxis untrennbar mit der Zugehörigkeit zu einer Sprachgemeinschaft und mithin zu einer kulturellen Gemeinschaft verbunden ist.

Literaturverzeichnis

- Aristoteles* (1972): Die Nikomachische Ethik, übers. und hrsg. von O. Gigon, München.
- Camerer, C. F.* (2003): Behavioral Game Theory: Experiments on Strategic Interaction, Princeton.
- Camerer, C. F./ Febr, E.* (2006): When Does „Economic Man“ Dominate Social Behavior?, in: Science 311/5757, 47-52.
- Engelen, B.* (2006): Solving the Paradox: The Expressive Rationality of the Decision to Vote, in: Rationality and Society 18/4, 419-441.
- Esser, H.* (1990): Habits, Frames und „Rational Choice“. Die Reichweite von Theorie der Rationalen Wahl, in: Zeitschrift für Soziologie 19/4, 231-247.
- Esser, H.* (2001): Das „Framing“ der Ehe und das Risiko zur Scheidung, in: J. Huinink, K. P. Strohmeier und Michael Wagner (Hg.), Solidarität in Partnerschaft und Familie. Zum Stand familiensoziologischer Theoriebildung, Würzburg, 103-126.
- Faber, M./ Manstetten, R.* (2007): Was ist Wirtschaft? Von der politischen Ökonomie zur ökologischen Ökonomie, Freiburg.
- Frank, R. H./ Gilovich, T./ Regan, D. T.* (1993): Does studying economics inhibit cooperation? in: Journal of Economic Perspectives 7/2, 159-171.

- Geertz, C. (1995/1983):* Dichte Beschreibung, Beiträge zum Verstehen kultureller Systeme, Frankfurt a. M.
- Geertz, C. (1994/1974):* «From the Native's Point of View»: On the Nature of Anthropological Understanding. Dolgin et.al. (Hg.): Symbolic Anthropology: A Reader in the Study of Symbols and Meanings, New York NY, 480-492.
- Granovetter, M. (1985):* Economic Action and Social Structure: The Problem of Embeddedness, in: American Journal of Sociology, 9/3, 481-510.
- Guerdjikova, A. (2004):* Case-Based Decision Theory and Financial Markets. Dissertationsschrift der Universität Heidelberg, <http://archiv.ub.uni-heidelberg.de/volltextserver/volltexte/2004/5176/pdf/mythesis.pdf>
- Harris, P. R./ Moran, R. T. (1983):* Managing Cultural Differences, Houston.
- Hegel, G. W. F. (1972/1821):* Grundlinien der Philosophie des Rechts, Naturrecht und Staatswissenschaft, Herausgegeben und eingeleitet von Helmut Reichelt, Frankfurt a. M.
- Joas, H. (2002):* Die Kreativität des Handelns, Frankfurt a. M.
- Kahnemann, D./ Slovic, P./ Tversky, A. (1982):* Judgment under Uncertainty: Heuristics and Biases, Cambridge.
- Klein, H.-J. (2000):* Kultur. In: Schäfers, B. (Hg.): Grundbegriffe der Soziologie, 6. Auflage, Opladen, 96-199.
- Marwell, G./ Ames, R. E. (1982):* Economists free rides. Does anyone else?, in: Journal of Public Economics, 15, 295-310.
- Mertens, K. (2004):* Die Leiblichkeit des Handelns, in: Friedrich Jäger und Jürgen Straub (Hg.), Handbuch der Kulturwissenschaften, Band 2, Stuttgart, 328-340.
- North, D. (1981):* Structure and Economic Change in Economic History, London/New York.
- Ockenfels A./ Weiman, J. (1999):* Types and patterns: an experimental East-West-German comparison of cooperation and solidarity, in: Journal of Public Economics, 71, 275-287.
- Ostrom, E. (1990):* Governing the Commons: The Evolution of Institutions for Collective Action, New York.

- Reckz, B. (2001): Kultur III. Philosophisch, in: Betz, H. D. et al. (Hg.): Religion in Geschichte und Gegenwart, 4. völlig neu bearb. Aufl., Tübingen. Bd. 4 I-K, 1824-1825.
- Schnädelbach, H. (1991): Kultur. In: Martens, E. und Schnädelbach, H. (Hg.): Philosophie: Ein Grundkurs, Bd. 2, Reinbek.
- Searle, J. R. (1995): The Construction of Social Reality, New York.
- Searle, J. R. (2001): Rationality in Action, London.
- Searle, J. R. (2005): What is an institution?, in: Journal of Institutional Economics, 1/1, 1-22.
- Searle, J. R. (2006): Culture and fusion. Reply to D'Andrade, in: Anthropological Theory, 6/1, 40-44.
- Searle, J. R. (2006a): Social Ontology. Some basic principles, in: Anthropological Theory, 6/1, 12-29.
- Selten, R. (1978): The Chain Store Paradox. Theory and Decision, 9/2, 127-159.
- Selten, R. (1994): New Challenges to the Rationality Assumption: Comment. Journal of Institutional and Theoretical Economics, 150/1, 42-44.
- Selten, R. (1999): Game Theory and Economic Behavior: Selected Essays, 2. vol. Cheltenham-Northhampton.
- Sen, A. (2005): Why exactly is Commitment important for Rationality? in: Economics and Philosophy, 21, 5-13.
- Sen, A. (1977): Rational Fools: A Critique of the Behavioural Foundations of Economic Theory, in: Philosophy and Public Affairs, 6/4, 317-344.
- Sen, A. (1985): Goals, commitment and identity, in: Journal of Law, Economics and Organization, 1, 341-55.
- Sen, A. (2004): How does Culture Matter? in: Rao, Vijayendra und Michael Walton (eds), Culture and Public Action, Stanford, 37-58.
- Simon, H. (1978): Rational Decision Making in Business Organizations, in: American Economic Review, 69, 493-513.
- Singer, M. (1998): Perception & Identity in Intercultural Communication, Yarmouth/Maine.

- Smith, A. (1981/1776):* An Inquiry Into the Nature and Causes of the Wealth of Nations, Vol. I and II, R. H. Campbell and A. S. Skinner (Hg.), Indianapolis.
- Tullock, G./ Buchanan, J. M. (1962):* The Calculus of Consent: Logical Foundations for Constitutional Democracy, University of Michigan.
- Williams, L. K. (2007):* How culture evolves: an institutional analysis, in: International Journal of Social Economics, 34, 249-267.

Institutional faith* – Vertrauen und Glauben als Entscheidungsstabilisatoren kulturellen und ökonomischen Handelns

PETER SEELE

1 Einleitung: Gemeinsame Werte und Vertrauen

Dass Entscheidungen – seien es ökonomische, persönliche, politische oder militärische – durch vermeintliche Irrationalitäten wie blindes Vertrauen oder Glaubenshintergründe motiviert und legitimiert werden, ist aus der Alltagswahrnehmung nicht auszuschließen und findet vielfältige Entsprechung im weltpolitischen Tagesgeschehen. Aus dem ökonomischen *mainstream* wurde dieser Umstand bisher als Ausnahme oder mit dem Verweis auf mangelnde exakte Wissenschaftlichkeit und problematische quantitative Abbildbarkeit im Rahmen modelltheoretischer Prämissen weitgehend ausgeschlossen. Gleichzeitig findet die ökonomische Relevanz von Vertrauen zunehmend Beachtung. Von einzelnen Kurzbeiträgen ausgehend werden mittlerweile umfangreiche Beiträge zum Thema Vertrauen und dessen ökonomischer Bedeutung und Weiterentwicklung verfasst.¹ Als populärste Weiterentwicklung kann im Wesentlichen der Begriff des ‚Sozialkapitals‘ verstanden werden, der als das in einer Gesellschaft auf Vertrauen basierende Beziehungsniveau gesehen werden kann.² Um die Weiterentwicklung der Ökonomik zu einem tieferen Verständnis von Vertrauen voranzutreiben, ist es erforderlich, die Grundlagen zu klären, indem Vertrau-

* Der Artikel ist Kondensat und Weiterentwicklung des Kapitels „institutional trust + transcendence matters = institutional faith“ desselben Autors (Saeverin 2004, Kap. 5.3). Der dortige Regionalbezug zu Südasien wurde hier zugunsten der Theoriebildung aufgegeben.

¹ Vgl. z. B. Barber (1983), Coleman (1990), Dasgupta (1988), Fukuyama (1995), Luhmann (1989), Williamson (1993).

² Einen Überblick zum Forschungsstand zu Sozialkapital gibt Panther (2002). Zur Grundlegung des Begriffes ist auf Coleman (1990) zu verweisen.

enskonzepte, darunter vor allem Williamsons *institutional trust* und die ökonomische Bedeutung des Sozialkapitals herausgestellt werden.

Eine junge Theorie wie die Neue Institutionenökonomik bietet sich durch ihre breiter ausgerichteten Prämissen an, um Vertrauen in seiner ökonomischen Bedeutung als Handlungstheorie zu erfassen.

Vermehrt wurde darauf hingewiesen, dass Verträge, seien es implizite oder explizite, ohne Vertrauen nicht tragfähig wären,³ und dass das hoch spezialisierte Geschäftsleben ein *great web of trust* darstellt.⁴ Auch Fukuyama, der eines der maßgeblichen Bücher zum Vertrauen verfasst hat, betont die Verbindung von funktionierendem Markt und Vertrauen:

„Property rights, contracts, and commercial law are all indispensable institutions for creating a modern market-oriented economic system, but it is possible to economize substantially on transaction costs if such institutions are supplemented by social capital and trust. Trust, in turn, is the product of preexisting communities of shared moral norms or values.“ (Fukuyama 1995: 336)

Die angeführten Institutionen ermöglichen die moderne Marktwirtschaft, jedoch kommen diese Instrumente nicht ohne das vorherrschende Vertrauen, das als kulturelle Grammatik tradiert wird, aus. Dabei wird dem Vertrauen ein funktionaler Wert beigemessen, der maßgeblich zur Organisation von Transaktionen erforderlich ist und verhaltensstabilisierend wirkt. „Out of [...] shared values comes trust, and trust [...] has a large and measurable economic value“ (Fukuyama 1995: 10).

Dieser ökonomische Wert kommt vor allem auch dann zum Tragen, wenn institutioneller Wandel ansteht und die eigenen, überlieferten Institutionen an Bindungsstärke verlieren, das bestehende Vertrauen jedoch die Instabilität des Wandels mindern kann.⁵ Dasgupta (1988: 51) spricht von „Vertrauen“ im Sinne richtiger Erwartungen über die Handlungen anderer Personen, die Einfluss auf die Entscheidung über die eigenen Aktionen nehmen. Diese Art eines erfolgreichen Vertrauensverhältnisses nennt Dasgupta einen „Vertrag“ (Dasgupta 1988: 52). Jedoch ist Vertrauen in erster Linie ein

³ Vgl. Dasgupta (1988) sowie Held/Nutzing (1999) und Panther (2002).

⁴ Kasper/Streit (1999: 2) referieren die beispielhafte und eindruckliche Geschichte Jane Jacobs, die den Begriff des *great web of trust* zur Beschreibung arbeitsteiliger, spezialisierter Finanzgeschäfte verwendet.

⁵ Vgl. zu Unsicherheit und Routine: „Trust is especially valuable when routine operations cannot be continued because the organisation has to undergo structural change“ (Kasper/Streit, 1999: 267).

„Gefühl“ (Simmel 1900: 150), das auf Gegenseitigkeit beruht, ohne dass es zu einer zwingenden Umsetzung dessen, was das Vertrauen umfasst, kommen müsste. Wieland nennt eine Ökonomie, die ihren Fokus auf Vertrauen richtet, auch „*economics of atmosphere*“ (Wieland 1996: 76), was nach Simmel in den Bereich von Gefühl gehört.

Institutionen gründen auf diesem Vertrauen, wenn sie dem Zweck folgen, Erwartungssicherheit für Handlungen zu induzieren. Doch müssen sie sich das Vertrauen über die Zeit erst verdienen. „Institutionen genießen keinen Vertrauensvorschuss. Vielmehr muss das Vertrauen in die Regeln erworben werden, indem sie wiederholt angewendet werden und ihre Einhaltung überwacht wird“ (Annecke 2001: 170).

Die Abwesenheit von Vertrauen im Gegenzug führt zu Chaos im negativen Sinne oder Unterdrückung, da keine Sicherheit mehr für zukünftiges Handeln anderer und damit auch für die eigene Zukunft gewährleistet werden kann (Kasper/Streit 1999: 95). Diese Funktionen werden von Clark (1977) in dem Begriff des *external scaffolding* vereint. Eine entscheidende Komponente zum Verständnis von Vertrauen ist der Zeithorizont, durch dessen Berücksichtigung sich laut Coleman der Unterschied zum klassischen Verständnis perfekter Märkte ausdrückt (Coleman 1990: 91).

2 Logik und Grenzen des Vertrauens

Unter Einbeziehung des Zeithorizontes lässt sich Vertrauen wie folgt fassen: Vertrauen ist die in der Gegenwart durchscheinende Zukunft eines auf verhaltensstabilisierender Projektion beruhenden Konsenses der beteiligten Akteure. Vertrauen stellt eine Investition in die positive Erfüllungsannahme von Pfadabhängigkeit dar. Im Rückschluss könnte man daraus behaupten, dass eine Investition auch in die umgekehrte Richtung des Zeithorizontes möglich sein müsste, man also Vertrauen intentional ausbilden könnte. Die daraus erwachsene Theorie und Praxis des ‚Beziehungsmarketings‘ geht von dieser Annahme aus. Mit Williamson gesprochen ist dies jedoch ein Irrweg, denn „*calculative trust is a contradiction in term*“ (Williamson 1993: 471). Diese streng logische Betrachtung mag aussagenlogisch ihre Richtigkeit haben, praktisch ist die Stringenz der Logik jedoch schwerlich einlösbar, wie die Bemühungen eines Beziehungsmarketings und deren Erfolge zeigen. Noorderhaven formuliert ein ähnliches Anliegen wie Williamson, nur geht er dabei moderater vor, wenn er feststellt: „*Trustworthy behavior that is perceived as non-instrumental is much more convincing*“ (Noor-

derhaven 1996: 111). Doch schon der Umstand des Überzeugens ist kommunikativer Natur und damit intentional, wohingegen die strenge Auffassung Williamsons Vertrauen nicht als intentionale, sondern als emotionale Größe versteht.

„Offensichtlich kann Vertrauen oder Glaube nicht von einem Augenblick auf den anderen geschaffen werden – z. B. durch den Einsatz von Gewalt oder Geld. Vertrauen ist das Ergebnis eines Entwicklungsvorganges, der Zeit braucht. Unter anderem erfordert er die Herausbildung gemeinsamer Werte (einen sozialen Konsens), die Anpassung von Werten an neue Bedingungen usw. Glaubwürdige Verpflichtungen seitens der Agenten einer Gesellschaft sind in diesem Zusammenhang ebenfalls von entscheidender Bedeutung“ (Richter/Furubotn 1999: 29). Die Berücksichtigung des Zeithorizontes findet in der institutionenökonomischen Maxime „history matters“ ihren Niederschlag. Vertrauen verbindet nicht nur die Vergangenheit mit der Gegenwart, wie dies die Geschichte zu leisten vermag, sondern richtet sich in ihrer Handlungsdimension auf die zu antizipierende Zukunft (Loasby 1999: 105).

Aussagen über die Zukunft sind wissenschaftlich exakt im Sinne von epistemisch zulässig nicht möglich. Von daher muss man die Möglichkeit der Wirksamkeit für die Zukunft als verhaltenskanalisierende Brücke in die Gegenwart verstehen, um die Vertrauensbasis als pfadabhängigen Vorschuss in zukünftige Transaktionssicherheit zu verstehen. Der ökonomische Nutzen von Vertrauen ist dabei die Senkung von Transaktionskosten. Doch auch dieser Nutzen hat seine Grenze: Semlinger (1993) weist darauf hin, dass man vom Begriff ‚Vertrauen‘ absehen sollte, wenn man allen Akteuren in allen Situationen gleichermaßen Vertrauenswürdigkeit zuspricht. Vertrauen bedarf also einer Differenz. Jemandem vertrauen heißt einen Unterschied machen, heißt in der Konsequenz auch einen Bruch mit der Gleichheit der Akteure untereinander. Dieser gegenüber den Alternativen getroffene Unterschied bildet nach dem Prinzip der Pfadabhängigkeit die Verhaltenssicherheit, die mit dem Vertrauen einhergeht. Somit werden zugleich die Opportunitätskosten gesenkt. Auf einer utilitaristischen Ebene betrachtet Barber die „Logik und Grenzen des Vertrauens“ (1983) und stellt das institutionelle Vertrauen drei individuellen Erwartungen gleich:

1. Die Erwartung des Fortbestands der moralischen, sozialen und natürlichen Ordnung,
2. die Erwartung einer leistungsfähigen technischen Kompetenz derer, mit denen in sozialen und systemischen Beziehungen interagiert wird und
3. die Erwartung, dass Interaktionspartner ihre Verantwortung und treuhänderische Verpflichtung wahrnehmen.

Vertrauen bringt ökonomisch auf der anderen Seite den Nachteil mit sich, dass sich der Akteur aufgrund des entgegengebrachten Vertrauens verletzbar macht, da Vertrauen reziprok funktioniert. So beschreibt Zand diesen Umstand als „willingness to increase one's vulnerability to another whose behavior is not under one's control“.⁶ Wäre diese Negativität das ausschlaggebende Kriterium, hätte Vertrauen keine wertbildende Funktion, sondern wäre als Obstruktion zu verstehen. Noorderhaven übernimmt den Gedanken Zands, formuliert ihn aber mäßiger als „the willingness to engage in a transaction in the absence of adequate safeguards“ (Noorderhaven 1996: 109). Gerade die Abwesenheit einer bindenden Erfüllungsgewährleistung zeichnet das Spezifikum von Vertrauen aus. Erst durch diese Qualität wird die Funktion der Verhaltenssicherheit, des Brückenschlagens in die Zukunft möglich.

3 Berechnendes, persönliches und institutionelles Vertrauen (Williamson)

Eine ökonomische Analyse von Vertrauen und der damit einhergehenden Funktionen als „Mechanismus der *governance*“ hat Oliver Williamson (1996) vorgelegt. Darin begründet er auch den für diese Arbeit weiterzuentwickelnden Begriff *institutional trust* als eine von drei Kategorien von Vertrauen. Als weitere Kategorien zählen dazu das oben bereits angesprochene berechnende Vertrauen (*calculative trust*) und schließlich persönliches Vertrauen (*personal trust*) (Williamson 1996: 275). Um die zu vertiefende Kategorie des *institutional trust* einordnen zu können, müssen die anderen beiden Kategorien kurz vorgestellt werden.

Berechnendes Vertrauen ist ein sprachlicher Kniff Williamsons, die intentionale Nutzung jenes Verhaltens, das durch die Nicht-Nutzung des Vertrauens

⁶ Zand (1972: 230), zitiert nach Noorderhaven (1996: 109).

erst konstituiert wird, zu erfassen. Dabei stellt berechnendes Vertrauen Williamson zufolge einen Widerspruch in sich dar, da durch die intentionale Nutzung des Vertrauens Vertrauen per se, das nach Williamson „fragil“⁷ ist, negiert wird. Insofern stellt der Begriff eine Kritik an der Verwendung des Vertrauensbegriffs dar, dessen Schärfe sich erst entwickelt hat.⁸ Williamson weist darauf hin, dass Vertrauen und Risiko fälschlicherweise synonym verwendet werden (Williamson 1996: 275). Die Ausführungen zum Vertrauen werden mit einer abschließenden Kritik zum berechnenden Vertrauen beendet: „The irony is that the limits of calculativeness are realized by examining user-friendly terms – of which „trust” is one – in a thoroughly calculative way” (Williamson 1996: 275). In seiner allgemeinen, also keiner der drei Kategorien zuzuordnenden Bestimmung von Vertrauen wird abermals deutlich, dass berechnendes Vertrauen für Williamson kein Vertrauen im eigentlichen Sinne ist: „Trust is warranted when the expected gain from placing oneself at risk to another is positive, but not otherwise“ (Williamson 1996: 257).

Persönliches Vertrauen im Gegenzug ist nach Williamson durch Nicht-Berechenbarkeit charakterisiert. Williamson stellt drei Kriterien für persönliches Vertrauen auf: „(1) the absence of monitoring, (2) favourable or forgiving predilections, and (3) discreteness” (Williamson, 1996, 273). Die drei Kriterien machen deutlich, dass persönliches Vertrauen keine nutzbare Ressource ist, sondern auf zeitraumübergreifende Beziehungen setzt. Die drei Kriterien stellen somit eine Atmosphäre der *governance* ohne formgebundene *Governance*-Instrumente dar, die zweckgebunden applizierbar wären. Williamson drückt diese Eigenart als „fast nicht-berechenbar“ aus. Was aussagenlogisch auf den ersten Blick ein weiterer Widerspruch zu sein scheint, kommuniziert die Beziehungsstruktur und die Unschärfe, die aber das Wesentliche des Vertrauens ausmachen. Dabei betont Williamson weiter die Privatsphäre des persönlichen Vertrauens, die sich insbesondere im dritten Kriterium der Diskretion vermittelt (Williamson 1996: 275).

⁷ Williamson betont dabei den Zusammenhang von Vertrauen und *good intentions* als Modell kooperativer Ökonomik. Diese jedoch sei sehr zerbrechlich: „One of the implications of opportunism is that „ideal” cooperative modes of economic organization, by which I mean those where trust and good intentions are generously imputed to the membership, are very fragile. Such organizations are easily invaded and exploited by agents who do not possess those qualities.“ (Williamson 1985: 64f.)

⁸ So spricht Williamson 1985 noch von einer möglichen Obstruktion durch das Verhalten der Berechnung in Vertrauensbelangen: „Calculativeness can get in the way of trust.“ (Williamson 1985: 405)

Institutionelles Vertrauen nach Williamson stellt als dritte Kategorie eine Art des Vertrauens dar, die sowohl persönlich als auch intentional ist. Institutionelles Vertrauen kann als dialektisches Prinzip aus den zwei bestehenden Kategorien verstanden werden. Gegenüber dem persönlichen Vertrauen zeichnet es sich durch die Einbeziehung des sozialen und organisatorischen Kontextes aus. Dadurch bekommt institutionelles Vertrauen eine Zweckebene, jedoch wird es dadurch nicht offensichtlich berechnend, wie Williamson insistiert. „In fact, however, transactions are always organized (governed) with reference to the institutional context (environment) of which they are a part. Calculativeness thus always reappears“ (Williamson 1996: 275). Durch die Kontextgebundenheit von Transaktionen erhält also automatisch ein berechnendes Element Einzug in das institutionelle Vertrauen. Williamson nennt institutionelles Vertrauen in diesem Zusammenhang auch Bindestrich-Vertrauen. Als miteinander verbundene Kontexte des institutionellen Vertrauens sieht Williamson folgende sechs Bereiche, die hier in Ausschnitten vorgestellt werden:

1. Societal culture: The main import of culture, for purposes of economic organization, is that it serves as a check on opportunism.
2. Politics: Legislative and judicial autonomy serve credibility purposes.
3. Regulation: Regulation can serve to infuse trading confidence into otherwise problematic trading relations.
4. Professionalization: The obligation to fulfil the definition of a role is especially important for professionals.
5. Networks: Credibility turns on whether these reputation effects work well or poorly.
6. Corporate culture: Corporate culture displays both spontaneous and intentional features and works mainly within particular organizations (Williamson 1996: 268f.).

Vertrauen kann in der streng institutionenökonomischen Perspektive mit Williamson als *Governance*-Mechanismus zur Senkung der Transaktionskosten verstanden werden. Jedoch weist Karpe darauf hin, dass durch die Einbeziehung von Vertrauen der Transaktionskostenbegriff weiter gefasst werden müsse, also um jenen Bereich, der dem begrifflichen Instrumentarium der Ökonomik und auch der Institutionenökonomik Williamsons weitergehend unzugänglich ist, es sei denn man erweitert wie Karpe den Transaktionskostenbegriff um eine „durch soziokulturelle Rahmenbedingungen beeinflusste Transaktionsatmosphäre“ (Karpe 1997: 76). Einen sehr viel enge-

ren Begriff von institutionellem Vertrauen hingegen verwenden Mitra/Singh. Enger ist der Begriff insofern, als dass die Einbeziehung informeller Regeln bei Williamson nicht erfolgt und die Autoren auf den Korpus formgebundener Regeln verweisen.⁹

Im Hinblick auf die Weiterentwicklung des Begriffs *institutional trust* wird hier im Folgenden trotz der Möglichkeit des ökonomischen Imperialismus auf Williamson aufgebaut. Dieser Schritt impliziert die zusätzliche Ausweitung des Transaktionskostenbegriffs, worauf Karpe bereits anhand Williamsons hingewiesen hat.

4 Vertrauen als „riskante Vorleistung“ (Luhmann)

Um den Themenkomplex Vertrauen aus einer weiteren Perspektive abzuschließen, wird die soziologische Auseinandersetzung Luhmanns mit Vertrauen vorgestellt. Für Luhmann (1989) hat Vertrauen vor allem die Funktion, die Komplexität der Handlungskontexte zu reduzieren und die Akteure dadurch entscheidungs- bzw. handlungsfähiger zu machen. Der Vertrauensmechanismus greift in Situationen, in denen das Risiko bestimmte überschaubare Grenzen überschreitet. Damit vertritt Luhmann den Standpunkt, dass Vertrauen erst in den Situationen wirksam wird, wenn die Unsicherheit – sei es durch Komplexität oder Bedenken – den Entscheidungswillen unterwirft, das Vertrauen jedoch als einigendes Band der Parteien jenseits der aus rationalistischer Sicht empfundenen Verwundbarkeit zum Zustandekommen der Handlung führt. Diese ‚Leistung‘ bringt Luhmann in *Soziale Systeme* auf den Begriff der „riskanten Vorleistung“ (Luhmann 1987: 23), die als Grundlage des Vertrauens erbracht werden muss. „Vertrauen ist keine Folgerung der Vergangenheit, sondern es überzieht die Informationen, die es aus der Vergangenheit besitzt und riskiert eine Bestimmung der Zukunft. Im Akt des Vertrauens wird die Komplexität der Zukunft reduziert“ (Luhmann 1987: 20). Den oben angesprochenen Zukunftsaspekt des Brückenbaus bringt Luhmann in „Vertrauen: Ein Mechanismus der Reduktion sozialer Komplexität“ (1989) in einen dieser Arbeit zuträglichen Rahmen, da Luhmann den Sprung von Vertrauen zu religiösem Glauben vorbereitet,

⁹ „Institutional trust, a structural variable that measures trust in the local, regional, national governments and the other major arms of lawful and legitimate governance [...], namely the judiciary and the election commissions, also correlate positively with the process-based measure of legitimacy.“ (Mitra/Singh 1999: 254)

wenn er schreibt: „Wer Vertrauen erweist, nimmt Zukunft vorweg. Er handelt so, als ob er der Zukunft sicher wäre. Man könnte meinen, er überwinde die Zeit, zumindest Zeitdifferenzen“ (Luhmann 1989: 8). Der Umstand, dass Zeit praktisch nicht jenseits der Gegenwart sicher ist, braucht hier nicht vertieft zu werden. Vielmehr ist es von Bedeutung, dass in der Gegenwart durch Vertrauen eine Beziehung in die Zukunft wirkt, die aus dem Bereich des Möglichen in den Bereich des Wahrscheinlichen transformiert wird. Durch die Handlung gemäß dieser im Vertrauen getroffenen Entscheidung kann die Zukunftserwartung zum Bereich des gegenwärtig Wirklichen werden und wird es schließlich. Die Grundlage dieses Mechanismus ist in der Wahrnehmung überempirisch, gleichwohl kann sie durch das Prinzip der Pfadabhängigkeit erklärt werden. Wir haben es also mit einer paradoxalen Beziehung zu tun, da Vertrauen, wie von Luhmann erklärt, nur dann zum Tragen kommt, wenn das Risiko überschritten wird und damit die Grundlage des Vertrauens aufgebraucht ist. Hirschman (1984) bringt diese eigentümliche Beziehung von Vertrauen und vertrauensbasierten Entscheidungen auf einen Nenner, indem er Vertrauen als Gegenteil einer Ware versteht. Vertrauen wird nur dann *abgenutzt*, wenn man Gebrauch von ihm macht. Im Gegenteil wird Vertrauen sogar gestärkt, wenn man keinen Gebrauch davon macht (Hirschman 1984: 93).

Vertrauen besteht und entwickelt sich also als passive Handlungscoordinate, deren Aktivierung zur aktiven Handlungscoordinate zur Verringerung des Bestandes führt. In diesem Sinne stellt Vertrauen eine Art stiller Reserve dar, deren Wiederauffüllung jedoch im Unterschied zur buchhalterischen stillen Reserve so gut wie unmöglich ist.¹⁰ Sie ist im Rahmen der beteiligten Akteure, die das Vertrauen ineinander betrifft, bzw. des Vertrauensbildungsprozesses nicht erneuerbar. Fukuyama bringt diese Qualität allegorisch als „Sperrklinke“¹¹ auf den Punkt. Dies bedeutet jedoch nicht, dass sich nicht in einem neu zu schaffenden Regelrahmen eine neue Vertrauensbasis erschaffen ließe.

¹⁰ Dies deshalb, da im Gegensatz zur buchhalterischen Reserve oder zum Sozialkapital das Vertrauen durch eine quantitätslose Qualität konstituiert wird. Hingegen suggerieren die Begriffe *Reserve* oder *Kapital* eine quantitative Nutzung, wie sie bei Geld möglich wäre. Doch kommt es bei Geld, wie Simmel in der *Philosophie des Geldes* (1900) herausstellt, zu dem Sonderfall, dass die Qualität des Geldes seine Quantität ist. Erst damit wird der zweiseitige Transfer möglich, der beim Vertrauen aufgrund der Abwesenheit quantitativer Merkmale nicht gegeben ist. Eine Ökonomik, die Vertrauen zum Gegenstand hat, ist folglich als Gegenmodell einer rein quantitativen Ökonomik gedacht.

¹¹ So die deutsche Übersetzung von „ratchet“.

5 Der Übergang von *institutional trust* zu *institutional faith*

Die „Frontiers of the New Institutional Economics“, wie sie Drobak/Nye 1997 im gleichnamigen Sammelband zur Institutionenökonomik von North skizzierten, werden stets neu verhandelt. Der an verschiedener Stelle zur Expansion der Institutionenökonomik geäußerte Vorwurf des Theorieimperialismus (oder *economic imperialism*) ist hier nicht vertiefend zu erörtern.¹² Gleichwohl steht der hier zu bearbeitende Begriff des *institutional faith* möglicherweise unter eben jenem Verdacht des ökonomischen Imperialismus. Dazu ist zum einen anzumerken, dass die Verhandlung von Grenzen zur Bestandspflege gehört und der Theorieimperialismus nicht per se als Eindringen in andere Disziplinen zu bewerten ist, sondern ebenso als Indikator für die Erosion des ökonomischen Theoriebestandes von innen. Zum anderen ist im Sinne dieses Aufsatzes darauf hinzuweisen, dass für eine Ökonomie als Handlungswissenschaft und eine Kulturwissenschaft als Geisteswissenschaft ein beiderseitiges Interesse an der Verzahnung bestehen sollte. So gesehen ist nicht die Durchdringung von Kultur, Ethik und Ökonomie das Problem des *economic imperialism*, sondern die nicht im gegenseitigen Dialog gestaltete Penetration ursprünglich disziplinenfremder Topoi.

So soll es im Folgenden vielmehr darum gehen, die Grenzen des theoretischen Rahmens mit einer Erweiterung des Vokabulars neu zu markieren. Dies geschieht nicht im Sinne einer ‚imperialistischen Eroberung‘, sondern als Bestandstest und Entwicklungsmöglichkeit im dialogischen Sinne.

Mit Luhmann (1987, 1989) kann beispielhaft gezeigt werden, dass Vertrauen, so wie es voranstehend dargestellt wurde, ein Glaubensakt ist, der jeder physischen Grundlage entbehrt, wenn der von Vertrauen geleitete Akteur so handelt, „als ob er der Zukunft sicher wäre“ (Luhmann 1989: 8). Dieses sich eines nicht sicheren Umstandes Sicher-Sein erfordert einen Glauben, der als transzendent im doppelten Sinn des Wortes¹³ charakterisiert wird. Der institutionelle Rahmen bedingt dabei, nach welchen (institutionenöko-

¹² Einen konstruktiven und zugleich vertretbaren Ansatz zum Vorwurf des Imperialismus der Institutionenökonomik legt Karpe vor: „Nicht mehr was, sondern wie die Ökonomie analysiert, stellt das Abgrenzungskriterium zu anderen Wissenschaften dar“ (Karpe 1997: 21). Als Beispiel zur These mag die Untersuchung zur Anwendung der Institutionenökonomik auf den Bereich Fußball gesehen werden (Prinz/Steenge/Vogel 2001).

¹³ So stellt Transzendenz *per definitionem* einerseits etwas der Grenze jenseitig Liegendes (das „Überweltliche allgemein“), zum anderen den „Vorgang des Überschreitens“ (lat. trans-cedere) einer Grenze selber dar (Ulfig 1997: 429).

nomischen) *ideologies*¹⁴ die mentalen Modelle der Akteure Transzendenz von Belang werden lassen.

Im Folgenden wird der Versuch unternommen, auf der Grundlage des von Williamson eingeführten Begriffs des *institutional trust* die Weiterentwicklung zum *institutional faith* vorzunehmen. Williamson unterteilt in *calculative*, *personal* und *institutional trust*. Dabei stellt *institutional trust* eine Synthese aus den beiden komplementären Varianten von Vertrauen dar, da es Ansätze beider Pole integriert (s. o.) und somit eine vermittelnde und stabilisierende Funktion übernimmt. Die sechs Bereiche, in denen *institutional trust* zum Tragen kommt, lauten wie oben ausgeführt: *Societal culture*, *Politics*, *Regulation*, *Professionalization*, *Networks* und *Corporate culture* (Williamson 1996: 268f.).

Diese sechs Bereiche zeichnen sich insbesondere dadurch gemeinsam aus, dass durch das Vertrauen Zweifel reduziert werden. Zweifel steht dabei im Gegensatz zu Glaube, wie bereits der Pragmatist Charles Sanders Peirce 1905 ausführt, und Glaube stellt weiter eine sich selbst genügende *habit of mind* dar. Doch was ist hier mit Glaube gemeint? Glaube stellt ein Spektrum dar, das angefangen von Überzeugungen bis hin zu blindem Vertrauen und schließlich zu religiösem Glauben reicht.

Überzeugungen und Glaube sind dabei stabilitätsfördernde und auf Bewahrung ausgerichtete Einstellungen, wohingegen Zweifel die Ermöglichung von Neuem darstellt und Traditionen in Frage stellt. Man kann sagen, dass die Grundlage von Institutionenpersistenz durch die mentalen Modelle der Teilnehmer maßgeblich beeinflusst ist. Vertrauen und Glauben sind dabei persistenzfördernd, jedoch produzieren sie einen geringen Innovationsgrad.

Mit Aoki können Institutionen als „Symbolic Systems of Beliefs“ (Aoki 2001: 18) verstanden werden, was vor dem Hintergrund der Formulierung des Übergangs von *institutional trust* zu *institutional faith* ein nahe liegendes Untersuchungsdesign ist, wenn man Religion der Sphäre des Symbolischen zuordnen möchte. Weiter führt Aoki aus, dass Institutionen nur dann fortbestehen können, „if the agents mutually believe in it“ (Aoki 2001: 10). Für diesen gegenseitigen Glauben aneinander ist die Abwesenheit von Zweifel erforderlich, der hohe Transaktionskosten in Form von Entscheidungskosten verursacht. Glaube und Gläubigkeit senken demgegenüber die Transaktionskosten, verursachen jedoch hohe *set-up costs*, die in Form von anfallen-

¹⁴ Unter *ideologies* werden die aggregierten *shared mental models* der einzelnen Akteure verstanden. Im Text wird das englische Vokabular verwendet, um dem Missverständnis vorzubeugen, das durch das deutsche „Ideologie“ entstehen würde.

dem Sozialkapital durch die Höhe der dadurch entstandenen versunkenen Kosten zu einem Veränderungshindernis werden und das Erreichen einer kritischen Masse zum institutionellen Wandel erschweren.

Im Folgenden soll der Begriff *faith* eingeführt werden, wie er als Erweiterung des institutionenökonomischen Begriffsinventars als *institutional faith* zur Anwendung kommen kann. Vorab ist zu erwähnen, dass die deutsche Sprache keine semantisch kongruente Übersetzungsmöglichkeit bietet, was dazu führt, dass hier der englische Begriff *faith* Verwendung findet. Im Gegenzug kann aus dieser Übersetzungsproblematik bereits das erste Anliegen des Begriffs formuliert werden, nämlich die Affinität von ‚Vertrauen‘ und ‚religiösem Glauben‘. Die Weiterentwicklung von Williamsons *institutional trust* zu *institutional faith* ist folglich kein qualitativer Sprung, sondern ein im Feld des Vertrauens angelegter Schritt der Vertiefung von Vertrauen.

Diese Affinität von *trust* und *faith* betonen bereits Kasper/Streit, wenn sie den Zusammenhang von Langfristigkeit und Wohlstand erläutern: „In many communities, people who interact take a long-term view and do not play opportunistic end games. They understand that their prosperity depends on mutual, ongoing and rule-bound interaction as well as on trust and good faith” (Kasper/Streit 1999: 262). Die Verwendung von *faith* – soviel darf angenommen werden – ist nicht genuin religiös gemeint, wie es die zweite Übersetzungsmöglichkeit ins Deutsche anbieten würde. Jedoch, und damit kann bereits die verhaltenskanalisierende Richtung des zu entwickelnden Begriffs *institutional faith* aufgezeigt werden, weist der Begriff mit Kasper/Streit argumentiert auf nachhaltige, persistierende und dabei gleichwohl wohlstandswahrende Regelbestände hin.¹⁵

6 *Institutional faith*

Institutional trust wird hier um die das Vertrauen vertiefende Funktion des Glaubens (*faith*) erweitert, um somit das Vorhandensein außerweltlich motivierten Verhaltens zur Erfassung ökonomischer Vorgänge zu berücksichtigen. So ist also eine Unterscheidung zu treffen zwischen Glaubenssätzen und religiösem Glauben. Diese Unterscheidung hat Stenmark anschaulich

¹⁵ Wachstum, das auf Wettbewerbsvorteil gründet, ist die opportunistische Gegenstrategie, die nicht einen langfristigen Zeithorizont bedient, wie er durch *institutional trust* und *institutional faith* beschritten werden kann, dafür jedoch deutlich höhere Renditen erzielt und den Wohlstand in kurzer Zeit erheblich steigern kann.

subsumiert und eröffnet so den Zugang, *institutional trust* um die Komponente religiösen Glaubens zu erweitern: „Many people have pointed out that the religious way of holding beliefs (‘faith’ in religious terminology) is different from the way we normally hold what we believe“ (Stenmark 1994: 290).

Als Ansatz zur Bearbeitung dieses Desiderats kann Brinitzers Beitrag der Anwendung der Institutionenökonomik auf den ‚Fall Religion‘ angesehen werden (Brinitzer 2001). Jedoch nimmt Brinitzer einen monokausalen ökonomischen Standpunkt (im Sinne des ökonomischen Theorieimperialismus) ein, was zu Verzerrungen des Religiösen zu Gunsten eindimensionaler Ökonomizität führt, wenn beispielsweise als Kriterium angeführt wird, dass durch religiöse Praxis die „Konsumzeit im Diesseits“ sinkt.¹⁶

Geht es in moderner Ökonomik um Verhalten, Lernen und die mentalen Modelle der Akteure, so ist die Berücksichtigung der Komponente religiöser Überzeugungen und Glaubenssätze erforderlich, um ein umfassendes Verständnis des Akteurs zu gewinnen. Der nächste Schritt dazu ist die Frage, wie sich *faith* auffassen lässt, um das Postulat eines allgemeinen *institutional faith* zu konkretisieren. Badrinath liefert eine Begriffs differenzierung von *faith*, die wie die von Stenmark auf den Unterschied von *belief* und *faith* abzielt. „And it is faith upon which every human relationship, personal or collective, is everywhere visibly founded. (...) Whereas belief relates primarily to the mind and its instruments; faith involves participation of feelings“ (Badrinath 2000: 176). Als gemeinsame Erkenntnis der beiden Autoren kann festgestellt werden, dass *faith* existentielle Belange nicht-materieller Bedürfnisse umfasst und deshalb als ökonomische Kategorie wenig Verwendung finden konnte. Wo sich Ökonomik jedoch mehr und mehr den informellen, immateriellen historischen Belangen zuwendet, erfährt die Komponente *faith* Zuspund und Zugangsmöglichkeit.

Es kann festgehalten werden:

Institutional faith weist auf die verhaltenskanalisierende Anwesenheit außerweltlicher Orientierung der Akteure hin, die in und durch ihre innerweltli-

¹⁶ „Faßt man den Gläubigen als einen nutzenmaximierenden homo oeconomicus auf, der durch zweckrationales Handeln geleitet wird, so wird er religiöse Aktivitäten in Form von beispielsweise Gottesdienstbesuchen oder dem Einhalten bestimmter Gebote als im jetzigen Leben getätigte Investitionen ansehen, für die er im Jenseits entsprechend belohnt wird (...). Zugleich verringert die für religiöse Handlungen benötigte Zeit die Möglichkeit der Einkommenserzielung und damit den Kauf von Gütern. Ebenso sinkt die Konsumzeit im Diesseits.“ (Brinitzer 2001: 139)

chen Handlungen die Stabilität des gesamten Institutionengefüges und damit dessen Persistenzvermögen erhöhen.

Bei jeder Weiterentwicklung bestehenden Begriffsinventars ist zu prüfen, inwieweit die Weiterentwicklung originär und neu ist bzw. auf welche bereits vorhandenen Ansätze aufgebaut oder angeknüpft werden kann. Konkret lautet die Frage also, inwieweit *faith* als Kategorie ökonomischer Theorie bereits berücksichtigt worden ist und welche angrenzenden Begriffe es dabei zu berücksichtigen gilt.

Greeley und Durkin haben 1991 in dem Artikel „A Model of Religious Choice Under Uncertainty“ den Vorstoß unternommen, *faith* als eine Art des Humankapitals zu verstehen.

Owen nähert sich der Berücksichtigung von *faith* von einer gänzlich anderen Seite, indem er dem Liberalismus zuspricht, selber eine Art ‚Glaubenssystem‘ zu sein. Dabei stellt Owen eine Paradoxie fest: Er diskutiert einen Ansatz Levinsons, der den Begriff des „constitutional faith“ und der „civil religion“ einführt: „[T]he liberal state cannot adjudicate rationally or impartially among the various faiths, as it claims to do, if it itself rests on one of the competing faiths“ (Owen 2001: 1). Die Konsequenz, die er daraus zieht, lautet, dass es vollständige Rationalität als Realtypus nicht gibt, was er in der These kondensiert, dass der ‚Glaube‘ an Wissenschaft und rationale Normen selber ein *faith* darstellt.¹⁷

Der Bogen wurde vom Vertrauen zum Glauben geschlagen. Um die Begrifflichkeit des *institutional faith* auch von der Gegenrichtung her abzusichern, muss der Bogen vom Glauben zum Vertrauen ebenso nachzuvollziehen sein. Stenmark beschäftigt sich in seiner Studie zur Rationalität mit einer vielfach übergangenen Voraussetzung zum Umgang mit Vertrauen und religiösem Glauben, nämlich der Einstellung des Beobachters zu diesen Feldern: „So our initial attitude to our beliefs should not be scepticism (...), but trust in fact, what else can we reasonably do“ (Stenmark 1994: 7). Ob es in der Tat keine andere ‚vernünftige‘ Möglichkeit des Umgangs mit Überzeugungen und Glaubenssätzen gibt, soll hier nicht weiter vertieft werden. Jedoch zeigt Stenmarks Ausführung, dass die Annahme von Glaubenssätzen ein vorgeschaltetes Vertrauen erfordert. Diese Feststellung zeigt den engen Verbund von Glauben und Vertrauen.

¹⁷ „The belief in the very possibility of science and of a life and society guided by rational norms must therefore be said to be rooted in a prejudice or faith.“ (Owen 2001: 1)

7 *Institutional faith* in Anlehnung an Colemans *placement of trust*

Auf dieser Verbundenheit aufbauend soll im Folgenden der Begriff des *institutional faith* im Rückgriff auf Colemans vier Punkte des *placement of trust* im Rahmen seiner „Foundations of Social Theory“ (1990) charakterisiert werden.

Folgende Unterscheidung zwischen *trust* und *faith* muss vorab getroffen werden, um den erweiterten Skopus des Begriffs zu verdeutlichen: Der Unterschied zwischen *trust* und *faith* stellt sich durch die involvierten Parteien dar. Bei *trust* bestehen diese aus diesseitigen Entitäten wie Personen (physische und juristische) und/oder Institutionen (formelle und informelle). Geht es hingegen um *faith*, besteht die Beziehung zwischen einer diesseitigen Entität, für die hier nur die physische Person mit ihren Bedürfnissen in Frage kommt, und einer außerweltlichen Entität, deren vom Akteur angenommene Existenz ausreicht, um diese Beziehung zustande kommen zu lassen.

1. „[T]he placement of trust allows an action on the part of the trustee that would not have been possible otherwise“ (Coleman 1990: 97). Für *faith* gilt dieser Punkt gleichermaßen unter der Voraussetzung der soeben bestimmten Differenz der Begriffe. Die Resultate jedoch können gänzlich andere sein. Allgemein kann festgehalten werden, dass Handlungen, die durch *institutional faith* legitimiert werden, der Erklärung eines *rational choice*-Ansatzes weniger zugänglich sind als diejenigen durch *institutional trust*.
2. „[I]f the trustee is trustworthy, the person who places trust is better off than if trust were not placed, whereas if the trustee is not trustworthy, the trustor is worse off than if trust were not placed“ (Coleman 1990: 98). Bei diesem Punkt greift die getroffene Unterscheidung der physischen bzw. metaphysischen Grundlage der beteiligten Parteien. Denn der Akteur, der seinen Glauben oder seine Überzeugungen ‚platziert‘, ist die physische Person, wohingegen der Glaubensempfänger die außerweltliche Entität darstellt, über deren Vertrauenswürdigkeit oder Glaubensberechtigung man keine Aussage treffen kann. Dies bedeutet jedoch im Gegenzug, dass es einzig der Glaube des Akteurs ist, der die Beziehung konstituiert. Zum Zustandekommen des Glaubens und der Herausbildung des *commitments* muss auf die Funktionsweise der *shared mental models* verwiesen werden. Folgt man der oben getroffenen Begriffsbestimmung, so trifft der zweite Punkt Colemans zu.

3. „[T]he action of placing trust involves the trustor's voluntarily placing resources at the disposal of another party (the trustee), without any real commitment from that other party.“ (Coleman 1990: 98) Die Übertragung erfolgt erneut über die festgestellte Differenz der Beziehung der Parteien zueinander. Das *commitment* der anderen Partei, womit bei *faith* die außerweltliche Entität gemeint ist, hängt von der Glaubensfestigkeit des Akteurs ab. Diese kann durch innerweltliche Ereignisse massiv gestört werden. Sieht man von der nicht zuverlässig überprüfbaren Behauptung von Wundern und anderen Offenbarungsakten ab, kommt es zu keinem kommunizierten *commitment* der außerweltlichen Entität mit dem innerweltlichen Akteur. Ohnehin besteht das *commitment* in der eigen-wahrgenommen Beziehung zur außerweltlichen Entität.
4. „[T]ime lag: Each has to do with future actions on the part of the trustee“ (Coleman 1990: 98). Zum Problem des Zeithorizonts wurde oben im Rahmen der Untersuchung zum Begriff ‚Vertrauen‘ Stellung genommen. Luhmanns Feststellung, dass der Akteur sich im Vertrauensverhältnis verhält, als ob er die Zeit überwindet, „als ob er der Zukunft sicher wäre“ (Luhmann 1989: 8), kommt der Erwartungshaltung des religiösen *faith* sehr nahe, nur dass die Einlösung des auf Vertrauen und Glauben basierenden Handelns erst nach dem irdischen Leben erfolgt. Es ist hier angebracht, Colemans Verwendung des Begriffs *trustee*, was übersetzt so viel wie ‚Vermögensverwalter‘ bedeutet, jedoch von Coleman nicht einzig im kommerziellen Sinne verwendet zu sein scheint, zu kommentieren. Der Akteur investiert¹⁸ dabei einen immateriellen Wert in die Beziehung zu der außerweltlichen Entität und erwartet nach besagtem *time lag* seinen jenseitigen *pay-off*¹⁹ in ebenjener

¹⁸ Den Gedanken der Investition greift auch Brinitzer auf, wenn er das Einhalten religiöser Gebote „als im jetzigen Leben getätigte Investitionen [ansieht], für die er [der Akteur] im Jenseits entsprechend belohnt wird“ (Brinitzer 2001: 138f). Nur ist diese Darstellung simplifizierend, was die Bedeutungsschwere des als Außerweltlich wahrgenommenen angeht und wird dem Vorwurf des *economic imperialism* gerecht, da keine Annäherung an den Gegenstand im Sinne einer Synthese stattfindet, sondern vielmehr eine Einverleibung.

¹⁹ Ergänzend zählt dazu auch der religiös motivierte Selbstmordattentäter, bei dem der Sonderfall eintritt, dass die Aufgabe des diesseitigen Lebens einen besonders hohen jenseitigen *pay-off* in Aussicht stellt. Das Glaubens-*commitment* dafür muss jedoch außerordentlich hoch ausgeprägt sein, um die kritische Masse zur Aufgabe des existierenden Lebens im Diesseits zu erreichen.

immateriellen ‚Währung‘, deren Vorhandensein durch die Berücksichtigung von *institutional faith* zur erklärbaren Verhaltenskanalisation religiös motivierter Akteure führt.

Anhand der vier Punkte Colemans lässt sich also zeigen, inwieweit *trust* und *faith* einerseits verwandt sind. Andererseits besteht ein gravierender Unterschied in der physischen bzw. metaphysischen Qualität der beteiligten Entitäten. Wird dieser Unterschied mitgedacht, können *faith* und *trust* im Sinne der vier Punkte synonym verwendet werden. Eine entscheidende Frage bleibt noch zu beantworten: Worin besteht die Motivation eines diesseitigen Akteurs, mit einer außerweltlichen Entität, für die es keinerlei Bezeugung außerhalb der eigenen Wahrnehmung gibt, eine Beziehung einzugehen? Ein ökonomischer Grund ist die Senkung der Transaktionskosten, die durch die Reduktion von Komplexität zu günstigeren Entscheidungsfindungen und geringeren Opportunitätskosten führt. Dabei stellt die Erfüllungssicherung von Verträgen zwischen diesseitigen Akteuren durch den gemeinsamen Glauben an die außerweltliche Entität und deren Durchsetzungsautorität eine günstige Alternative zu aufwendigen *third-party-enforcement*-Institutionen dar, wie North, vermutlich ohne dabei an außerweltliche Entitäten zu denken, ausführt: „Wenn die formale Erfüllungssicherung durch Dritte wesentlich ist, so ist es wichtig, genau zu definieren, was man darunter versteht. Im Prinzip würde die Erfüllungssicherung eine neutrale Instanz erfordern, die die Fähigkeiten besäße, kostenlos die Attribute eines Vertrages zu messen und ebenso kostenlos die Einhaltung von Vereinbarungen durchzusetzen.“ (North 1992: 70) Moderne Gesellschaften benötigen diese Art der Kostenreduktion nicht länger, sondern haben durch die mit hohen Transaktionskosten erreichten Erfüllungssicherungen einen Tauschmodus entwickelt, der ohne außerweltliche Entitäten auskommt. Den Nachteil dessen formuliert North wie folgt: „Aber die Sicherung der Vertragserfüllung durch Dritte ist ein großes Problem für Wirtschaften, die den unpersönlichen Tausch pflegen wollen.“ (North 1992: 70) Diese Unterscheidung ist im akademischen Sinne idealtypisch. Realiter wird sich eine derart polarisierende Aufteilung der Positionen nicht finden lassen. Weder hält sich jeder Akteur, der an eine außerweltliche Entität glaubt, an die Vereinbarung von diesseitigen Verträgen, noch würde der unpersönliche Tausch ohne ein Grundvertrauen in die Erfüllung, für die es keine Sicherheit gäbe, stattfinden.

8 Vertrauensunumgängliche Situationen und Stabilisierung durch *institutional faith*

Coleman formuliert neben dem Argument der transaktionskostenreduzierenden Stabilität durch *institutional trust* eine Art existentielles Grundbedürfnis für das Eingehen von Vertrauens- oder eben Glaubensbeziehungen. In Analogie zum *institutional faith* kann mit Coleman angeführt werden: „Actors sometimes have a strong need to place trust.“ (Coleman 1990: 107) Es gibt nach Coleman Situationen der Vertrauensunumgänglichkeit, die aus ausweglosen Situationen erwachsen: „The most extreme case of a need to place trust is that of a person in a desperate situation from which he cannot extricate himself without help.“ (Coleman 1990: 107) Im Sinne der oben getroffenen Differenzierung von *trust* und *faith* kann es bei *faith* auch um die Hilfe aus jener existentiellen Verzweiflung gehen, die aus der Begrenztheit des menschlichen Verstandes und dem Offenbleiben der sog. ‚letzten Fragen‘ menschlicher Existenz erwächst. Durch die Beziehung zur Transzendenz (nicht zwingend im religiösen Sinne), deren Existenz vom *institutional faith*-Akteur nicht angezweifelt wird, kann diese Möglichkeit der Verzweiflung gelindert werden. *Institutional faith* stellt somit die Vertrauensunumgänglichkeit im Hinblick gewisser, vom Menschen nicht zu beantwortender Fragen als Normzustand dar, wodurch eine verhaltenskanalisierende Wirkung mit dem Effekt der Stabilisierung erzielt wird.²⁰

In den Situationen der Verzweiflung, die Coleman beschreibt, erlebt der Akteur eine Testsituation seiner *mental models*. Philosophisch kann man mit Karl Jaspers von einer Grenzsituation sprechen, in welcher der Akteur eben an jene Grenzen der Gültigkeit seiner Existenz gelangt. Im hier zu verhandelnden Falle des *institutional faith* rekurriert der Akteur auf Modelle außerhalb rational zugänglicher Schemata. Durch die stabilitätsfördernde Wirkung hingegen erlangen die Handlungen wiederum eine Rationalität, die Stenmark als „religious“ oder „holistic“ bezeichnet (Stenmark 1994: 7). Bezieht man diese nach der Rational-Choice-Theorie irrationale Rationalität auf den zeitüberbrückenden Aspekt des Vertrauens, so kann man bei *institutional faith* im Gegenzug zur „riskanten Vorleistung“ des Vertrauens von einer „unwahrscheinlichen Vorleistung“ sprechen.

²⁰ Die umgangssprachliche Entsprechung wären die Begriffe Gottvertrauen und Glaube.

9 Riskante und unwahrscheinliche Vorleistungen

Besteht das Risiko der auf Vertrauen basierten Handlung in der Überbrückung der Unsicherheit der Zuverlässigkeit des Vertragspartners, so besteht das Risiko der auf Glauben basierten Handlung nicht nur in der Unsicherheit gegenüber dem Vertragspartner, sondern dazu noch in der empirischen Unmöglichkeit des Vertragsgegenstandes zum Zeitpunkt der Vertragsschließung. Die Begründung der Handlungserfüllung ist also unwahrscheinlich.

Greift der Vertrauensmechanismus in Situationen, in denen das Risiko bestimmte, überschaubare Grenzen überschreitet, so greift der *institutional faith*-Mechanismus in Situationen, in denen der Glaube nicht überschaubare, sondern unüberschaubare Grenzen überschreitet.

Spricht Luhmann von Vertrauen als einer „riskanten Vorleistung“, so kann im Falle des *institutional faith* von einer „unwahrscheinlichen Vorleistung“ gesprochen werden, deren Selbstreferenz als verhaltensstabilisierende Brücke

1. zur Erfüllung des Unwahrscheinlichen führen kann, was mit der Verhaltensstabilisierung in kritischen Situationen einhergeht, oder
2. zur terminalen Überschreitung der Grenze führen kann, die jedoch aufgrund der Terminalität auch nicht mehr zur Evaluation zukünftiger Entscheidungssituationen herangezogen werden kann, da sie für den Akteur mit dem Ende der empirischen Überprüfbarkeit einhergeht; und schließlich
3. besteht noch die Möglichkeit der Verhaltensstabilisierung für andere Mitglieder der *ideology*, da die Nichtüberprüfbarkeit der Grenzüberschreitung im Rahmen der *shared mental models* zur empirisch zwar nicht zu belegenden, religiös aber zu rechtfertigenden Stabilisierung der *shared mental models* führt.

Institutional faith kann hier als „unwahrscheinliche Vorleistung“ bezeichnet werden, da nicht nur ein Risiko zu überbrücken ist, sondern zudem eine epistemische Unwägbarkeit zugunsten einer Entscheidung aufgelöst wird. Die ‚Unwahrscheinlichkeit‘ der Vorleistung umgeht dabei den empirisch gesehen berechtigten Zweifel und leistet eine Handlungsgrundlage, die rationalen Argumenten nicht zugänglich ist, die auf der anderen Seite jedoch auch Handlungen ermöglicht, die erfolgreich (in ihrem spezifischen Referenzsystem) sein können und auf anderem Wege nicht erreichbar wären. Auf einen Punkt gebracht, kann man durch eine „unwahrscheinliche Vor-

leistung“ das Unwahrscheinliche eintreten lassen, was bisweilen hohe Erträge darstellen kann.

10 *Institutional faith* – Zum Nutzen des Begriffs

Die vorgebrachte These zu *institutional faith* ist eine Arbeitshypothese, deren Gültigkeit zu diskutieren ist. Für einen Positivisten oder Materialisten sind die Thesen von vornherein mit epistemologischen Problemen behaftet. Hier wurde versucht, aus dem Blickwinkel der Neuen Institutionenökonomik den funktionalen Effekt von auf Glaubenssätzen basierenden Entscheidungen zu erfassen.

Anhand dieser Sichtweise wird erkennbar, inwieweit *institutional faith* als ökonomischer Begriff dienlich ist, in dem Verhaltensweisen von Akteuren erklärbar gemacht werden, die mit dem bestehenden Begriffsinventar als chiffriert oder durch ein *black box*-Betrachtungsverfahren als ausgeschlossen wahrgenommen werden mussten, wenn sie überhaupt Beachtung finden. Glauben als Teil einer von Individuen praktizierten kulturellen Prägung findet also nach klassisch ökonomischer Betrachtung keinen Niederschlag. Dieses Defizit, so das Ergebnis und Postulat des vorliegenden Artikels, soll durch den Begriff *institutional faith* verringert werden. Die kulturelle Sphäre ist dabei als Referenzrahmen zu verstehen, der nicht nur dem theoretischen Fortschritt und der akademischen Neugierde geschuldet ist, sondern einen Bereich abdeckt, der von Seiten der Ökonomie ebenso dringend wie nachhaltig im Sinne einer beiderseitigen Befruchtung zu berücksichtigen ist.

Um den Begriff des *institutional faith* einzuführen, ist es sinnvoll, ihn im Rahmen des Bestehenden zu verorten, also die Anschlussstellen zu zeigen, wo *institutional faith* verwendet werden kann. Zum ersten ist aus der Genese des Begriffs die Nähe zum Vertrauen, dabei insbesondere zu *institutional trust* nach Williamson, zu nennen. Dies ergibt sich aus der Entwicklung des Begriffs *institutional faith*. Zweitens ist der Begriff in die Nähe einer Kulturökonomik oder soziologisch-sozialwissenschaftlichen Ökonomie zu rücken, wie sie in diesem Band reflektiert wird.

Verwendet man *institutional faith*, fokussiert man damit die – mit dem Soziologen Schluchter gesprochen – „außerweltliche Motivation“ eines Akteurs, die zu signifikanten Verhaltenskanalisierungen und positiven Entscheidungssituationen führt, die sich dem Bezugsrahmen des klassischen ökonomischen Instrumentariums entzieht.

Literaturverzeichnis

- Annecke, J. P. (2001):* Technischer Fortschritt und institutioneller Wandel, Köln.
- Aoki, M. (2001):* Toward a Comparative Institutional Analysis, Cambridge (Mass.).
- Badrinath, C. (2000):* Finding Jesus in Dharma, Delhi.
- Barber, B. (1983):* The Logic and Limits of Trust, New Brunswick.
- Brinitzer, R. (2001):* Mentale Modelle und Ideologien in der Institutionenökonomik: Das Beispiel Religion, in: Prinz, A. /Vogel, A. /Steenge, A. (Hg.): Neue Institutionenökonomik: Anwendung auf Religion, Banken und Fußball, Münster, 135 -193.
- Clark, A. (1997):* Economic Reason: The Interplay of Individual Learning and External Structure, in: Drobak, J./ Nye, J. (Hg.): The Frontiers of the New Institutional Economics, San Diego, 269 291.
- Coleman, J. S. (1990):* Foundations of Social Theory, Cambridge (Mass.).
- Dasgupta, P. (1988):* Trust as a commodity, in: Gambetta, D. (eds): Trust. Making and Breaking Cooperative Relations, Cambridge (Mass.)/ Oxford, 49-72.
- Dasgupta, P./ Serageldin, I. (1999):* Social Capital: A Multifaceted Perspective, Washington.
- Drobak, J./ Nye, J. (1997):* The frontiers of the new institutional economics, San Diego.
- Durkin, J./ Greenly, A. (1991):* A Model of Religious Choice Under Uncertainty, in: Rationality And Society, 3/2, 178-196.
- Fukuyama, F. (1995):* Trust: The social virtues and the creation of prosperity, New York.
- Held, M./ Nutzinger, H. (Hg.) (1999):* Institutionen prägen Menschen: Bausteine zu einer allgemeinen Institutionenökonomik, Frankfurt a.M.
- Hirschman, A. O. (1984):* Against parsimony: three easy ways of complicating some categories of economic discourse, in: American Economic Review / Proceedings 74, 88-96.
- Horx, M. (2003):* Der Gute Krieg, in: Weltwoche 04.03. Zürich, 49-54.
- Karpe, J. (1997):* Institutionen und Freiheit. Grundlegende Elemente moderner Ökonomik, Münster.

- Kasper, W./ Streit, M. E. (1999):* Institutional Economics – Social Order and Public Policy, Cheltenham.
- Loasby, B. J. (1999):* Knowledge, Institutions and Evolution in Economics, London.
- Lubmann, N. (1987):* Soziale Systeme – Grundriss einer allgemeinen Theorie, Frankfurt a.M.
- Lubmann, N. (1989):* Vertrauen: Ein Mechanismus der Reduktion sozialer Komplexität, 3. Aufl., Stuttgart.
- Mitra, S./ Singh, V. B. (1999):* Democracy and social change in India: A cross-sectional analysis of the national electorate, New Delhi/London.
- Noorderhaven, N. (1996):* Opportunism and Trust in Transaction Cost Economics, in: Groenewegen, J. (Hg.): Transaction cost economics and beyond, Boston, 105-128.
- North, D. C. (1992):* Institutionen, institutioneller Wandel und Wirtschaftsleistung, Tübingen.
- Owen, J. (2001):* Religion and the demise of liberal rationalism: the foundational crisis of the separation of church and state, Chicago.
- Panther, S. (2002):* Sozialkapital. Entwicklung und Anatomie eines interdisziplinären Konzepts, in: Ötsch, W./ Panther, S. (Hg.): Ökonomie und Sozialwissenschaft. Ansichten eines in Bewegung geratenen Verhältnisses, Marburg, 155-179.
- Peirce, C. S. (1905):* What Pragmatism is, in: The Monist, 15/2, 161-181. Reprinted in: Chiasson, P. (2001): Peirce's Pragmatism – The Design for Thinking, Amsterdam/Atlanta, 219-235.
- Piazzà-Georgi, B. (2002):* The role of human and social capital in growth: extending our understanding, in: Cambridge Journal of Economics, 26/4, 461-479.
- Priddat, B. P. (1995):* Ökonomie und Geschichte: Zur Theorie der Institutionen bei D. C. North, in: Seifert, E. K. Priddat, B. P. (Hg.): Neuorientierungen in der ökonomischen Theorie: Zur moralischen, institutionellen und evolutorischen Dimension des Wirtschaftens, Marburg, 205-239.
- Prinz, A./ Steenge, A./ Vogel, A. (Hg.) (2001):* Neue Institutionenökonomik: Anwendung auf Religion, Banken und Fußball, Münster.

- Richter, R./ Furubotn, E. (1999): Neue Institutionenökonomik: Ein Einführung und kritische Würdigung, 2. Aufl., Tübingen.
- Saeverin, P. (2004): Transcendence matters! Institutioneller Wandel in der Hindu-Welt als transitionale Verschränkung von globalem Wettbewerb und lokalem nicht-Wettbewerb (*dharma*), Marburg.
- Schlicht, E. (1998): On Custom in the Economy, Oxford.
- Semlinger, K. (1993): Effizienz und Autonomie in Zuliefernetzwerken – Zum strategischen Gehalt von Kooperation, in: Staehle, W. H./ Sydow, J. (Hg.): Managementforschung 3. Berlin/New York, 309-354.
- Simmel, G. (1900): Philosophie des Geldes, Frankfurt a.M.
- Stenmark, M. (1994): Rationality in science, religion, and everyday life: a critical evaluation of four models of rationality, Notre Dame.
- Ulfig, A. (1997): Lexikon der philosophischen Begriffe, Wiesbaden.
- Wieland, J. (1996): Ökonomik der Transaktionsatmosphäre, in: Priddat, B. P./ Wegner, G. (Hg.): Zwischen Evolution und Institution – neue Ansätze in der ökonomischen Theorie, Marburg.
- Williamson, O. E. (1993): Calculativeness, Trust, and Economic Organization, in: Journal of Law & Economics, 36, 453-486.
- Williamson, O. E. (1996): The Mechanisms of Governance, New York/Oxford.
- World Bank (2003): Sustainable Development in a Dynamic World. Transforming Institutions, Growth, and Quality of Life (World Development Report 2003), New York.

III.

Kritik der Wirtschaftsethik

Die Bedeutung einer kulturellen Ökonomik für eine Theorie der Wirtschaftsethik*

BERND REMMELE/NILS GOLDSCHMIDT

1 Die Ausgangslage

„Wo Begriffe fehlen, da stellt ein Wort zur rechten Zeit sich ein“, eröffnet Mephisto Fausts Schüler. Angesichts der konzeptuellen Spannungen und Widersprüche innerhalb der Teildisziplin Wirtschaftsethik und angesichts der verzweigten Diskussionen, ob z.B. der Ort der Ethik bzw. Moral in der wirtschaftlichen Handlung des Individuums, im Unternehmen oder in der Wirtschaftsordnung zu finden sei, ob der normative Gehalt gesellschaftlicher Ordnungen evolutorisch zu deuten ist (Friedrich A. von Hayek), oder ob Normativität (zumindest in der Moderne) intentionale oder sogar (formal) auf Verständigung beruhende Dimensionen einschließt (Jürgen Habermas), ob eigeninteressiertes Handeln überhaupt ethisch legitimierbar ist (Adam Smith, Bernard de Mandeville)¹, oder ob es in wirtschaftlichen Zusammenhängen sogar Pflicht sei (Milton Friedman), erscheint hier der Bedarf nach einem Begriff, d. h. einer Konzeption der Wirtschaftsethik, dringend angezeigt. Doch es darf gezweifelt werden, ob eine solche Konzeption bereits gefunden ist. Vielmehr scheint das Kompositum „Wirtschaftsethik“ bisher mehr ein Fragenbündel zusammenzuhalten als das Verhältnis von hier „Wirtschaft“ und dort „Ethik“ klar zu bestimmen. „Doch ein Begriff muss bei dem Worte sein.“

Wenn man sich nun fragt, an welcher Stelle „Ökonomik“ als die Wissenschaft von der Wirtschaft und „Ethik“ als die Wissenschaft von der begründeten normativen Bewertung menschlichen Handelns zusammenkommen und an welcher sie sich gegebenenfalls widersprechen, dann bezeichnet dies zum einen die allgemeine sozialtheoretische Frage nach der

* Der Beitrag beruht auf Überlegungen, die wir erstmals in Goldschmidt/Remmele (2004) vorgelegt haben; zu weiteren Überlegungen siehe auch Goldschmidt/Remmele (2006).

¹ In historischer Perspektive ist die Entwicklung einer Kultur, die Individualismus praktisch fördert und normativ toleriert, nach wie vor eher die Ausnahme als die Regel.

sozialen Handlung (unter Knappheitsbedingungen) innerhalb einer Gemeinschaft oder einer Gesellschaft und zum anderen die methodologische Behandlung dieser Frage im Rahmen der Wissenschaften. Gemeinsam ist aber beiden Fragestellungen, dass sie sich auf jeweils komplexe Weise mit dem Problem befassen, dass *ego* etwas tut, das auf *alter* bezogen oder von dem *alter* betroffen ist. Während – idealtypisch betrachtet – die Ethik erwägt, warum ein *konkretes ego* etwas tut und wie er oder sie es gegenüber *alter* begründen kann², verfolgt die Ökonomik – zumindest in ihrer vorherrschenden Ausrichtung – andere Erkenntnisinteressen: Es geht auf einer ersten Ebene um die effiziente Allokation knapper Ressourcen vor dem Hintergrund der Entscheidungen und Handlungen *abstrakter Einzelner* (Individuen, Unternehmen oder Gemeinwesen) *unter gegebenen Bedingungen* (etwa Präferenzen, Budgetrestriktionen und Institutionen) und auf einer zweiten Ebene um die aus der Summe und Wechselwirkungen dieser Handlungen und Bedingungen *sich ergebende* – aber, zumindest was den Markt betrifft, nicht intendierte – (gesellschaftliche) *Ordnung*.

Die Spannung zwischen Wirtschaft und Ethik tritt auf der ersten Ebene deutlicher hervor als auf der zweiten. Denn während auf der ersten Ebene die spezifischen Formalisierungs- und Modellierungsbestrebungen im vorherrschenden ökonomischen Handlungsmodell dazu führen, dass einerseits eine individualistische, zumeist zweckorientierte Rationalitätsstruktur in Anschlag gebracht wird³ und andererseits die kausale Explanaton und damit anschließend die Begründungsfähigkeit von konkreten Handlungen

² Bereits Kinder im Alter von 5 bis 7 Jahren können die intentionale Dimension von moralischen und konventionellen Normen unterscheiden (Turiel 1983), warum es manche Wirtschaftsethiker nicht mehr können (wollen), bleibt ihr Geheimnis. Auch wenn sich Konformität methodisch leichter messen lässt und damit theoretisch leichter handhabbar ist, bleibt die Handlungsabsicht dennoch ein relevantes Problem und entscheidend für die ethische oder moralische Reflexion (Lind 2000: 56ff).

³ Wechselwirkungen sind schlecht formalisierbar; entsprechend werden etwa doppelt kontingente Problemstellungen, die auftreten, wenn Personen sich wechselseitig freie Wahl zuschreiben, ohne je Einsicht in die Wahl des anderen und seine tatsächlichen Gründe haben zu können (Luhmann 1987: 148ff), ausgeblendet (‚Verstehen‘ gehört seit der ‚verstehenden Nationalökonomie‘ von Max Weber, Werner Sombart und Arthur Spiethoff schon lange nicht mehr zu den ökonomischen Grundbegriffen) oder so weit wie möglich auf individualistische Kalküle (z. B. Opportunismus) reduziert. Etwas vereinfachend formuliert: Dort wo die Unsicherheit doppelt kontingenter Kommunikationssituationen herrscht, ist der simple methodologische Individualismus der Neoklassik *explanatorisch* unzureichend. Inwieweit hiervon die Leistungsfähigkeit der *analytischen* Dimension berührt wird, ist jedoch eine andere Frage.

ausgeblendet wird⁴, bleibt die Ethik näher an dem Problem, wie sich *soziale* Handlungsstrukturen ausprägen und wie Handlungen in ihrem Bezug auf andere begründet werden (können). Entsprechende konfligierende Interpretationen zwischen Ökonomik und Ethik sind – sofern man nicht einen Reduktionismus in die eine oder in die andere Richtung antritt – geradezu unausweichlich.

Dagegen führt auf der genannten zweiten Ebene das Effizienzargument in der Behandlung einer emergenten Marktordnung in Hinsicht auf die Erhöhung des Gemeinwohls (gerade auch mittels Ungleichheit) von Vorneherein eine legitimatorische Dimension mit. In dieser Hinsicht sind die Bedingungen (Institutionen) des individuellen Handelns auf dem Markt und deren Gestaltung durchaus Gegenstand ökonomischer Erörterung, wie die Tradition der Freiburger Schule und auch die moderne Institutionenökonomik zeigen. Gleichwohl wird die Debatte um ‚passende‘ Institutionen nur dann im Rahmen einer Wirtschaftsethik erfolgreich sein, wenn das Problem der ersten Ebene offen gehalten wird. Gegenüber der Spannung zwischen einem individualistisch entkernten Handlungsmodell und begründbarer sozialer Praxis sind die marktspezifischen Probleme der Rechtfertigung von Ungleichheit (gerade auch im Interesse der Schlechtergestellten), der Akzeptanz von gemeinwohlförderlichem Eigennutz oder der konkreten Zielbestimmung der Ordnung, wie sie sich im Rahmen des jeweiligen kulturellen Horizonts stellen, nicht neutral.

2 Individualismus, soziale Interaktion und kulturelle Ökonomik

Das in der Ökonomik vorherrschende, wenn auch in vielen Facetten schillernde Konzept des methodologischen Individualismus besitzt seine methodologische Rechtfertigung in doppelter Hinsicht: Erstens, in der Einsicht, dass Erklärungen sozialer Erscheinungen „individualistisch in dem Sinne [sind], daß sie auf menschliches Verhalten und die Gesetzmäßigkeiten dieses Verhaltens Bezug nehmen“ (Vanberg 1975: 50) bzw. nehmen müssen. Ausgangspunkt der Ökonomik sind keine kollektiven Entitäten wie Staat, Gesellschaft o. ä., sondern die Handlung des Einzelnen und seine Interaktionen mit anderen Individuen. So wichtig diese Einsicht sicherlich für die gesamte Entwicklung der Sozialwissenschaften in den vergangenen

⁴ Zur Gegenläufigkeit von Formalisierung und Explanation vgl. Bunge (1997).

Jahrzehnten gewesen ist, so sehr hat diese Interpretation nicht zuletzt durch den Untergang des ideologischen Gegners, des Kommunismus, aber auch durch die Weiterentwicklung des Konzepts selbst an Bedeutung für den aktuellen wissenschaftlichen Diskurs verloren. Die Dichotomie „Individualismus“ versus „Kollektivismus“ bzw. „Holismus“ ist wohl kaum noch weiterführend (siehe hierzu auch Abschnitt 3).

Bedeutsamer ist dagegen zweitens eine Interpretation des methodologischen Individualismus, die weiterhin in der traditionellen Ökonomik vorherrscht, und die im Folgenden kritisch beleuchtet werden soll: Methodologischer Individualismus als *bewusste* Reduktion von sozialer Komplexität auf eine lediglich instrumentelle Handlungsrationalität. Im Konzept der Wirtschaftswissenschaften kommt dieser Reduzierung individueller Handlung auf das ökonomische Kalkül gerade in der Mikroökonomik offensichtlich und logischerweise weiterhin eine dominante Rolle zu. Hier entsteht der Widerspruch zwischen Wirtschaft und Ethik auf konzeptioneller Ebene: Denn für das Verständnis einer ökonomisch individualistischen und einer ethisch reflexiven⁵ Dimension bedeutet dies, dass Sinn einerseits (in ethischer Perspektive) durch intersubjektive Momente und deren sozio-kulturelle Strukturierung geprägt ist, während er in der individualistischen Perspektive des ökonomischen Kalküls andererseits auf eine monologische Instrumentalität begrenzt bleibt.⁶ Durch die Beschränkung auf das ökonomische Kalkül gewinnen empirisch vorfindbare Verpflichtungen auf allgemeine Normen und prinzipiengeleitetes moralisches Handeln aber einen theoretisch problematischen Status, denn sie erscheinen – wenn nicht ohnehin auf reine Zweckrationalität zurückgeführt – lediglich als äußere Bedingungen. Dies ist letztlich auch der Status einer von ihr abgeleiteten Wirtschaftsethik: Zwar findet sich auch in der Ökonomik die weitgehende Anerkennung von Kultur und ihrer normativen Gehalte als Einflussgrößen ökonomischen Handelns selbst bis in die neoklassische Modellwelt hinein, jedoch erscheinen sie dort nur als exogene Variable im Rahmen (verschiedener) handlungsleitender Bedingungen (Klump 2002) und folglich erscheint auch Moral (bzw. Ethik) als eine exogene Größe, der es bestenfalls entweder gegen das ökonomische Kalkül oder im Gleichklang mit dem

⁵ ‚Reflexiv‘ ist hier nicht im Sinne vollen Bewusstseins zu verstehen, sondern der auch impliziten Orientierung an dem Handeln und den Zielen eines anderen (siehe unten).

⁶ Der Rückbezug auf die Handlungsform und ihre impliziten Sinnbezüge verweist die Frage letztlich in den Bereich der Anthropologie (vgl. Goldschmidt/Remmele 2005).

ökonomischen Kalkül Beachtung (so weit wie möglich oder so weit wie nötig) zu verschaffen gilt.

Dies ist jedoch aus unserer Sicht – und hierin liegt zugleich der Ansatzpunkt einer kulturellen Ökonomik⁷ – eine verhängnisvolle Einschränkung mit weit reichenden Konsequenzen auch für den Entwurf einer modernen Wirtschaftsethik. Es wird darum gehen, dem ökonomischen Kalkül, der entsprechenden Reduzierung der Handlungsrationaltät die Komplexität konkurrierender ‚Rationalitäten‘ entgegenzustellen, um einerseits die ethisch-moralische Dimension in ihrer Differenz zur instrumentellen bestimmen zu können und damit andererseits auch die Anschlussstellen von Wirtschaft und Kultur zu erhellen.

Die Gesamtproblematik wird deutlich bei der Bestimmung sozialen Handelns im Anschluss an Max Weber. Wie Jürgen Habermas in seiner Interpretation des Weberschen Werkes deutlich gemacht hat, geht Weber hinsichtlich der Begründung sozialen Handelns und damit auch der möglichen Rationalisierungsdimensionen dieses Handelns uneindeutig vor. Er schwankt zwischen der Bestimmung sozialen Handelns lediglich durch den sinnhaften Bezug auf das Verhalten anderer und der Bestimmung einer sozialen Beziehung durch „ein seinem Sinngehalt nach aufeinander gegenseitig eingestelltes (...) Sichverhalten mehrerer“ (Weber 1921/1972: 13). Entsprechend finden sich bei Weber zwei Verknüpfungen zum Begriff des sozialen Handelns, die auch das Verhältnis von Wirtschaft und Ethik prägen. Zum einen ist die Rationalisierungsfähigkeit an Mittel-, Zweck- und Wertrationalität orientiert, und zum anderen eröffnet sich die Frage nach der Rationalisierungsdimension reflexiver Beziehungsarten. Das intentionalistische Sinnkonzept fasst in ethischer Hinsicht nur gesinnungsethische Formen wertrationalen Handelns: Eine Handlung wird auf einen vorgegebenen Wert bezogen und (nur) danach ausgerichtet. Dagegen stellt die Verantwortungsethik, die auch den sozialen Sinn bewertet, einen Typus dar, der zumindest in Webers Analyse entscheidend für den okzidentalen Rationalismus ist: Eine Handlung, die durch ihre Ausrichtung an einer konsensuellen Verfahrensform koordiniert auf andere Handlungen bezogen ist und so ihre Legitimität erhält.

Entsprechend divergent verläuft die Rationalisierung der beiden „Mechanismen der Handlungskoordinierung“. Idealtypisch kombiniert mit einem

⁷ Für einen ersten Überblick siehe Goldschmidt (2006). Zu den verschiedenen Interpretationen einer „kulturellen Ökonomik“ siehe Blümle et al. (2004).

niedrigen und einem hohen Grad der Handlungsrationalität ergeben sich aus den beiden Koordinierungsmechanismen (Interessenlage und normatives Einverständnis) vier Typen sozialen Handelns: Wenig rationalisiertes interessengeleitetes Handeln zeigt sich faktisch im eingewöhnten Handeln (‚Sitte‘); ein hoher Rationalisierungsgrad findet sich im strategischen Handeln wieder. Die Rationalitätssteigerung beim Einverständnishandeln geht dagegen in einem weniger kontinuierlichen als strukturellen Schritt vom Konventionellen zum Postkonventionellen (vom ‚Gemeinschaftshandeln‘ zum ‚Gesellschaftshandeln‘). Während in konventioneller Weise das normative Einverständnis letztlich aus der bloßen Existenz und Durchsetzbarkeit der Norm folgt, ergibt sich ein postkonventionelles Einverständnis vor allem durch die allgemeine Zustimmungsfähigkeit einer Norm. Konventionelles Handeln ließe sich dabei noch instrumentellen Konzepten (z. B. spieltheoretisch) assimilieren. Zumindest für moderne Gesellschaften genügt aber die Vernachlässigung postkonventioneller Rationalitätsaspekte nicht mehr⁸. So „unterscheidet Weber [entsprechend der Differenz zwischen der Koordinierung durch Interessenlagen und normativem Einverständnis, B.R./N.G.] zwischen dem bloß faktischen Bestehen einer Wirtschaftsordnung und der sozialen Geltung einer Rechtsordnung“ (Habermas 1981, Bd. 1: 381), wobei das der modernen Wirtschaftsordnung komplementäre moderne Rechtssystem eines postkonventionellen Legitimitätsglaubens bedarf, der sich auf (zumindest potentielle) Verfahren allgemeiner gleicher Willensbildung stützt.⁹

Der Rückgriff auf Weber und Habermas macht deutlich, dass die geläufige Verkürzung praktischer Rationalität auf rein instrumentelle Rationalitäts-

⁸ Auf der Ebene der ‚Horde‘ genügt dies von vorneherein nicht, denn familienartige Verbände zeichnen sich durch die zumindest partielle moralische Integration aus, d. h. durch das Zueignenmachen der Interessen anderer. Je nach kulturellem Hintergrund werden auch bestimmte Interessen (Bekämpfung von Hunger etc.) von Mitgliedern größerer Gruppen an diese Struktur assimiliert. Auch wenn einem theoretisch eine klarere Trennung der Sphären lieber wäre, findet sich durch Kultur auch dort eine zumindest partielle moralische Integration.

⁹ Vgl. hierzu auch die Diskussion zwischen Apel (1997) und Homann (1997): Während Homann betont, dass eine ethische Theorie die institutionellen Implementationsbedingungen, d. h. instrumentelle Anreiz- bzw. Sanktionssysteme, einer Moral mitführen muss, um die gesellschaftliche Relevanz einer Moral überhaupt gewährleisten zu können, verweist Apel darauf, dass „oberhalb“ der Institutionen, d. h. in Hinsicht auf deren Ausgestaltung und Legitimation, wiederum die Handlungssubjekte angesprochen sind, allerdings nicht mehr als isolierte Zweck-Mittel-Rationalisierer, sondern als „Ko-Subjekte der kommunikativen Rationalität des argumentativen Diskurses“ (Apel 1997: 208).

formen (Zweckrationalität) zumindest problematisch ist. Gerade mit Blick auf verschiedene kulturelle Entwicklungslinien – und somit auch für die Herausbildung einer kulturellen Ökonomie – erscheint ein Rationalitätsbegriff angezeigt, der in Hinsicht auf ein breiteres Spektrum von Handlungssinn hin differenziert.

Eine solche Vorgehensweise scheint auch aus anthropologischer Perspektive gerechtfertigt.¹⁰ Anders als es die ökonomische und philosophische Tradition gemeinhin unterstellen, ist die ethisch reflexive Dimension und die darin zum Ausdruck kommende soziale Handlungsfähigkeit einerseits als Ergebnis des je individuellen sozialisatorischen Prozesses und andererseits als Strukturierung sozialer Situation in formaler und kulturell spezifizierter Hinsicht zu begreifen. Es geht letztlich um die Bestimmung des Sinns einer sozialen Handlung durch „die auf sprachliche Verständigung verweisende interpersonale Beziehung zwischen mindestens zwei sprach- und handlungsfähigen Subjekten“, die nicht auf „die Zwecktätigkeit eines einsamen Handlungssubjektes“ reduzierbar ist (Habermas 1981, Bd. 1: 377f).

Der Aufbau eines Verpflichtungsgefühls erfolgt sozialisatorisch durch die Adressierung von Erwartungen durch ein *alter* in Verbindung mit einem bestimmten Interaktions- bzw. Machtpotential. So weist schon der familiäre Kontext neben der Fürsorgedimension eine erhebliche Asymmetrie mit entsprechenden Zwangsmomenten auf. Die Bindungswirkung bestimmter Ansprüche wird dabei dadurch erreicht, dass der – häufiger die – bedeutsame Andere, als derjenige, der für die Befriedigung grundlegender Bedürfnisse sorgt, im Aufbauprozess der Welt mit seinen Erwartungen immer schon präsent ist und die Normativität so in die allgemeine Weltkonstruktion direkten Eingang findet (Dux 2000: 9f).¹¹ Vor diesem Hintergrund wird Moral im engeren Sinne als Motivations- und Handlungsstruktur, die die Interessen des Anderen zu den eigenen macht, möglich. Moral unterscheidet sich damit definitorisch von weiteren normativen Konzepten, die zumindest virtuell Gleichheitsaspekte und Reziprozität implizieren.

¹⁰ Anthropologisch ist hier auf die – entgegen der am monologischen Bewusstsein orientierten westlichen philosophischen Tradition verlaufenden – verstärkten Forschung und Theoriebildung zur frühkindlichen Intersubjektivität zu verweisen (vgl. für einen Überblick Braten 1998; vgl. aber auch Tomasello 2002).

¹¹ Für die reflexive Auseinandersetzung mit dieser sozialisatorischen Grundstruktur hatte dies bis zur Moderne u. a. die Konsequenz, dass die kosmische Ordnung eine explizite normative Dimension hatte.

Die Adressierung von Erwartung erfolgt aber nicht nur unter der Voraussetzung ungleicher Interaktionspotentiale, wie sie sich von Beginn an in der kindlichen Entwicklung finden. Vielmehr gewinnen mit dem Älterwerden zunehmend auch Kontexte an Bedeutung, die sich über ausgeglichene Interaktionspotentiale strukturieren. Solange die konkreten Interessen (z. B. Handel oder gemeinsames ‚Freizeitvergnügen‘) zur Deckung zu bringen sind, ist eine Einigung theoretisch unproblematisch und birgt ‚ethisch‘ kein Konfliktpotential. Wenn die Interessen hingegen divergieren – was sie wohl hinreichend häufig tun –, stellt sich das Problem der Strukturierung des Einigungsverfahrens.

Auf der Basis gleicher Interaktionspotentiale, wie sie auch für die Verfasstheit moderner Gesellschaften als konstitutiv angenommen wird, besteht keine prinzipielle Asymmetrie zwischen den Mitgliedern. Vielmehr zeigt sich vor dem Hintergrund gleicher Handlungspotentiale, inklusive auch gleicher Möglichkeiten, die Gruppe gegebenenfalls zu verlassen, eine Struktur der relativen Gleichrangigkeit. Diese Grundstruktur führt entsprechend auch empirisch zu Interaktionsstrukturen, die reziproke Gerechtigkeits- und Gleichheitsmerkmale zeigen. So bestimmt auf der Stufe der Jäger und Sammler, d. h. unter sozialstrukturellen Bedingungen, die Machtakкумуляtion weitgehend ausschließen, diese Egalität (unter Männern) die Struktur der Sozialität insgesamt (Dux 1992: 96ff). Mit der historischen Stratifizierung und funktionalen Differenzierung der Gesellschaft bleiben vergleichbare egalitäre Formen zumindest in z. T. vielfältigen Peer-Gruppen, die sich an die familiäre Sozialisation anschließen, erhalten. Auch wenn unter solchen Bedingungen die Zwangsmomente gegenüber der familiären Situation deutlich geringer ausfallen, kann sich im Peer-Bereich eine Verpflichtungsdimension entwickeln, denn die Erwartung in die Einsicht in die Grundbedingungen der Gemeinsamkeit und der darin möglichen langfristigen Interessenverwirklichung werden an die jeweiligen Gruppenmitglieder hergetragen und entsprechend fortgeschrieben sowie dann möglicherweise auch in Verfahren (Umgangsregeln, Spielregeln) der Gesellschaft umgesetzt. Dennoch bleibt der ‚Verpflichtungscharakter‘ dieser Regeln die Schwierigkeit. Die Bindungswirkung postkonventioneller Normativität ist fraglos ein zentrales Problem der Ethik als Theorie der Normativität, denn die Macht des besseren Arguments ist bekanntermaßen äußerst schwach. Hierin liegt dann auch das offenkundige Problem einer diskursethisch fundierten Theorie der Wirtschaftsethik.

Auch im Rahmen dieses postkonventionellen Regelbewusstseins erscheinen die anerkannten Regeln zwar ggf. als gemacht und verhandelbar, aber eben

auch als aktuell verbindlich. Entwicklungslogisch ist diese „Autonomisierung“ (Piaget 1973) des Regelverhältnisses von der Reflexion auf Formen sozialer Handlungsregulierung nicht zu trennen. Die konkrete Umsetzung postkonventioneller Formen praktischer Vernunft in durchformalisierte (durchrationalisierte) soziale Institutionen ist dabei allerdings abhängig von soziohistorischen Bedingungen, die einen „langen Prozess der historischen Entwicklung einer Verstandeskultur“ (Dux 2000: 315) voraussetzen und dadurch den strukturellen Einfluss entsprechender Rationalität zulassen.¹²

Vor diesem Hintergrund der Ausbildung von Rationalität kann nun ein weiter gehendes Verständnis von Kultur gewonnen werden. Kultur meint in diesem Sinne „die Befassung mit der Konstruktion der Welt und den konstruktiven Praxisformen des Daseins des Menschen in der Welt auf einer Metaebene der Deutungen und Bedeutungen“ (Dux 2000: 74). Kultur wird dann aber nur verständlich, wenn man sie, ihre Entwicklung und ihre Struktur im direkten Zusammenhang betrachtet mit den intersubjektiven Prozessen und Strukturen einerseits und den damit zusammenhängenden, aber sich eigenständig strukturell entwickelnden subjektiven Rezeptions- und Konstruktionsprozessen andererseits. Anders als es in der Institutionenökonomik üblich ist, sollte Kultur so nicht nur als informelle Institution verstanden werden, sondern als das jeweils spezifische, fortlaufende Zusammenwirken von formellen und informellen Regeln und deren Deutungsregeln. Unter Einbeziehung der anthropologischen Dimension ist Kultur ein gelebtes „Geflecht“ von Regeln und deren Deutungen und nicht lediglich eine tote Regelsammlung. Es ist dieser Kulturbegriff, der in die Wirtschaftsethik eingebracht werden muss.

¹² Habermas (1981, Bd. 2: 132) fasst diesen Prozess folgendermaßen: „Das Rationalitätspotential verständigungsorientierten Handelns kann in dem Maße entbunden werden, wie die Sprache Funktionen der Verständigung, der Handlungskoordination und der Vergesellschaftung von Individuen erfüllt und dadurch zu einem Medium wird, über das sich kulturelle Reproduktion, soziale Integration und Sozialisation vollziehen.“ Zentral für Habermas' Argument ist hierbei die Umstellung von religiös-sakralen Integrationsleistungen auf Kommunikation vor dem Hintergrund gesellschaftlicher, kultureller und sozialisatorischer Rationalisierung. „Je mehr das kommunikative Handeln von der Religion die Bürde sozialer Integration übernimmt, umso stärker muß auch das Ideal einer unbegrenzten und unverzerrten Kommunikationsgemeinschaft empirische Wirksamkeit in der realen Kommunikationsgemeinschaft gewinnen.“ (Habermas 1981, Bd. 2: 147)

3 Über die instrumentelle Betrachtung hinaus...

Die hier eingenommene Perspektive, die sich wissenschaftstheoretisch der historisch-genetischen Theorie verdankt (siehe Dux 2000), folgt damit der Grundeinsicht, dass die sozialstrukturelle und die kulturelle Entwicklung begleitet werden von einer spezifischen kognitiven, d. h. eben auch einer sozialkognitiven Entwicklung. Dabei soll keineswegs ein Parallelismus zwischen der historischen und ontogenetischen Entwicklung der kognitiven Strukturen unterstellt werden. Einem solchen Parallelismus widersprechende Verläufe ergeben sich u. a. gerade dadurch, dass einerseits institutionelle Rückbindungen spezifischer Entwicklungen die ontogenetischen Konstruktionsbedingungen in ihrer Gesamtheit verändern. Andererseits verlaufen soziale Strukturierungsprozesse zwar im Anschluss an die intersubjektiven Bedingungen (Kommunikation), prozessieren aber zunehmend eigenständig als spezifische Reduktionen der doppelt-kontingenten Komplexität (z. B. über die „generalisierten Kommunikationsmedien“ Macht und Geld).¹³ Allerdings ergibt sich aus dieser historisch-genetischen Perspektive, dass die jeweiligen strukturellen Entwicklungen in ihrer wechselseitigen Bedingtheit betrachtet werden müssen.

Einerseits beginnt für den menschlichen Organismus mit seiner Geburt die Nötigung, Handlungskompetenz im jeweils gegebenen sozialen und materialen Kontext erst zu entwickeln. Die Allgemeinheit und Varianz der Strukturen dieser Welterschließung sind damit das Resultat der Allgemeinheit und Varianz der Bedingungen, unter denen der Einzelne heranwächst und die ihn zur Nachkonstruktion entsprechender Strukturen in Interaktion mit kompetenteren Anderen (*guided reinvention*) zwingen.¹⁴ Entscheidend ist die Rolle der Sprache, die eine flexible und komplexe Konstruktion der Welt erlaubt. Mit der Nötigung, Handlungsfähigkeit in einem sozialen Umfeld zu entwickeln, geschieht der sprachliche Aufbau der Welt durch Verständigung über die Welt, so dass sich auch die Verständigungsfunktion in der allgemeinen Struktur der Sprache niederschlagen kann.

Andererseits reicht die kognitive Entwicklung, insofern sie auf die jeweiligen historischen Anforderungen zur Ausbildung von Handlungskompetenz reagiert, grosso modo auch kaum weiter als es diese Anforderungen erzwingen. Es zeigt sich damit, dass die Analyse sozio-kultureller Verhältnisse noch dazu in überhistorischer Absicht nicht auf ein nach einem festen Mo-

¹³ Vgl. z. B. Luhmann (1997: 332ff).

¹⁴ Ausführlicher Remmele (2003: 13ff); zum Begriff der *guided reinvention* vgl. Lock (1980).

dell gebildetes Subjekt und dessen Handlungsformen rekurrieren kann. *Dabei ist die kognitive Entwicklungsdimension gerade nicht nur für Aspekte der praktischen Vernunft relevant, auch für die instrumentellen Aspekte müssen sozio-kulturelle Bedingungslagen in historischer Perspektive in Anschlag gebracht werden.* Komplexitätsgrenzen auch instrumentellen Handelns und Entscheidens lassen sich hier verorten.

Vor diesem Hintergrund erscheint es angebracht, eine lediglich am instrumentellen Handeln orientierte und zugleich enge individualistische Sichtweise der traditionellen ökonomischen Theoriebildung auch aus der Sicht der historisch-genetischen Theorie zu überdenken und zu erweitern, um so ‚Kultur‘ für die ökonomische und wirtschaftsethische Theoriebildung nutzbar zu machen. Zwar stellt sich durchaus für die Ausgestaltung gesellschaftlicher Ordnungen „nach dem Verfall transzendenter Vorgaben überhaupt nur noch das Interesse der Bürger als handlungsleitend dar, und zwar das Interesse eines jeden“ (Dux 2001: 400) (es gilt ein geradezu historisch notwendiger normativer Individualismus), diese normative Geltung des Individualismus ist aber notwendigerweise gebunden an die soziale Praxis: *Individualität entsteht aus Interaktion.* Ein methodologischer Individualismus bedarf somit konzeptionell auch eines erweiterten normativen Individualismus, der einem – oben dargestellten – adäquaten Verständnis vom Handeln und Werten der Subjekte unter den Bedingungen ihrer gesellschaftlich vernetzten Lebenspraxen verpflichtet ist.¹⁵

Folglich befinden wir uns mit einer prozessualen Logik sozio-kultureller Organisation im Verhältnis zur gewohnt ökonomischen Perspektive ‚dazwischen‘. Statt uns auf die kategoriale Dichotomie von Holismus und Individualismus festzulegen (und uns damit den Blick für den Entwicklungsprozess der Gesellschaft selbst zu verstellen), gilt es, die sozio-kulturellen Bedingungslagen in historischer Perspektive zu bedenken: Die methodologischen Kategorien von Holismus und Individualismus werden unbrauchbar¹⁶, soziale und individuelle Phänomene erhellen sich durch ihre je eigenstrukturierte Wechselbeziehung. In Anerkennung der sozio-kulturellen Or-

¹⁵ Somit ist z. B. dem Proprium der Konstitutionenökonomik, dass gesellschaftliche Zustände nicht durch die positiven Funktionseigenschaften, z. B. der Wettbewerbsordnung, sondern in der freiwilligen Zustimmung, die sie von den unter ihr lebenden Menschen erfährt, legitimiert sieht (z.B. Vanberg 2001), wohl weitest gehend beizupflichten. Die Erklärung und die Bedingungen der Zustimmung können aber nur mittels des vorgestellten historisch-genetischen Verständnisses der Gesellschaft aufgeklärt werden.

¹⁶ Siehe hierzu in wissenschaftstheoretischer Perspektive: Udehn (2001).

ganisation menschlicher Gesellschaften gibt es keine strikte Autonomie des Individuums (und seiner Natur) im Gegenüber zu Gesellschaft und Ökonomie (und deren Kultur). Vielmehr ist der Einzelne „in der Grenze der Gesellschaft verortet“ (Dux 2001: 417, 2003) und somit immer – und in der Ontogenese jedes Einzelnen immer wieder – unentrinnbar in den Kontext des Sozialen eingebunden. Versteht sich Ökonomik als Sozialwissenschaft, ist sie somit notwendig eine Theorie des Sozialen.

Zur Herausbildung einer Theorie der Wirtschaftsethik hat dies nun weit reichende Konsequenzen: Ist der Einzelne notwendigerweise eingebunden in die soziale Praxis, ist sein ‚Mensch-Sein‘ also gar nicht anders zu erklären, und ist auch der Begriff der Moral unausweichlich an Interaktion gebunden, dann ist eine Reduzierung menschlichen Handelns auf zweckrationale und instrumentelle Formen für eine Wirtschaftsethik methodologisch unhaltbar. Es wird sozusagen erkenntnistheoretisch ‚am falschen Ende gespart‘. Oder anders formuliert: Beschäftigt sich Wirtschaftsethik mit der Spannung zwischen Wirtschaft und Ethik, dann muss es zuallererst darum gehen, Gründe für dieses Spannungsverhältnis aufzudecken. Aus dem bisher Gesagten sollte es nun offensichtlich sein, dass hierfür eine Hinwendung zu den verschiedenen ‚Rationalitäten‘ menschlichen Handelns notwendig ist, dass hierfür ein umfassendes Verständnis von Kultur eingebracht werden muss und dass so eine anthropologisch aufgeklärte Verhaltens*erklärung* anstelle eines wissenschaftspragmatischen Verhaltens*modells* einzufordern ist. Dies ist der Anspruch, den eine kulturelle Ökonomik an eine Theorie der Wirtschaftsethik erhebt. Die Diskussion um die verschiedenen Wege, die die Wirtschaftsethik eingeschlagen hat, sollte also nicht nur auf die jeweilige konkrete ‚Problemlösungskompetenz‘ achten, noch auf die Kompatibilität mit ökonomischen, respektive sozialphilosophischen Theorien und Traditionen, sondern auch und vor allem nach den *anthropologischen* Voraussetzungen von Moral, Gerechtigkeit und Interaktion fragen – eine Anforderung, der sich aus unserer Sicht weder die individuelleethisch, noch die sozial-ethisch bzw. ordnungsethisch orientierte Wirtschaftsethik bisher hinreichend gestellt hat.

4 Vom Wort zum Begriff

So bedarf es also zur Erklärung wirtschaftlicher Phänomene der Einsicht in die kulturelle Bedingtheit des ökonomischen Handelns und Denkens. Dies verlangt aber nach einer Vorgehensweise, die die kulturelle Sphäre in ihrer

Wirkungskraft ernst nimmt und sie nicht zu einem Residualfaktor in der Ökonomik erklärt. Gefordert ist damit eine wirtschaftswissenschaftliche Theorie, die sich an der Genese von Geistigkeit und den damit gegebenen sozio-kulturellen Bedingungslagen und Möglichkeiten der theoretischen Reflexion orientiert.

Die Bedeutung für die Wirtschaftsethik, die sich aus der entwicklungstheoretischen Differenzierung der diese konstituierenden Bereiche ergibt, zeigt sich nun deutlicher in der Frage, ob sich Wirtschaft und Ethik überhaupt auf derselben Ebene begegnen.

Solange Ethik nach der Begründung(sfähigkeit) einzelner Handlungen fragt, ist der Weg zur Ökonomik ein theoretisch recht aufwändiger, insofern sich hier das Problem wiederholt, wie die verschiedenen Strukturen in komplexer und spezifischer Weise durch eine einzelne Handlung hindurchwirken und wie umgekehrt einzelne Handlungen komplexe Strukturen reproduzieren. Weder ist eine konkrete Handlung eindeutig unter eine bestimmte allgemeine Struktur subsumierbar, noch schafft eine konkrete Handlung nur Anschlussstellen in einer Hinsicht auf eine allgemeine Struktur. Und dies gilt auch für individuelles oder organisationelles Handeln in wirtschaftlichen Kontexten.

Auf einer sozialanthropologischen Ebene der Handlungsdimensionen begegnen sich Ethik und Ökonomik damit allerdings bei der Frage nach dem gültigen Handlungsmodell. Die Spannung erscheint hier letztlich unumgänglich. Denn die Legitimität eigeninteressierten Handelns im Rahmen eines rechtlich geordneten Marktgeschehens geht mit der Anerkennung wesentlicher Rechte einher. Das Eigeninteresse bleibt begrenzt durch die Interessen anderer und die (insgesamt hinreichende) Einhaltung von konsensuellen Verfahrensregeln.

Begegnen sich die beiden Bereiche auf der Ordnungsebene in Hinsicht auf eine Implementation ethischen Verhaltens (als strukturelle Summe einzelner Handlungen) durch Anreizstrukturen, dann bleiben die Fragen, ob es sich hier um eine Ethik der Wirtschaft oder eher um eine Ökonomik der Moral handelt und welche Folgen dies für die entsprechende Wortbildung hat bzw. haben sollte.

Literaturverzeichnis

- Apel, K.-O. (1997):* Institutionenethik oder Diskursethik als Verantwortungsethik. Das Problem der institutionalen Implementation moralischer Normen im Falle des Systems der Marktwirtschaft, in: Harpes, J.-P. / Kuhlmann, W. (Hg.): Zur Relevanz der Diskursethik, Münster, 167-209.
- Blümle, G./ Goldschmidt, N./ Klump, R./ Schauenberg, B./ Senger, H. von (Hg.) (2004):* Perspektiven einer kulturellen Ökonomik, Münster.
- Braten, S. (Hg.) (1998):* Intersubjective Communication and Emotion in Early Ontogeny, Cambridge.
- Bunge, M. (1997):* Mechanism and explanation, in: Philosophy of the Social Sciences, 27, 410-465.
- Dux, G. (1992):* Die Spur der Macht im Verhältnis der Geschlechter, Frankfurt a. M.
- Dux, G. (2000):* Historisch-genetische Theorie der Kultur. Instabile Welten. Zur prozessualen Logik im kulturellen Wandel, Weilerswist.
- Dux, G. (2001):* Das Recht als Problem der Gesellschaft. Demokratie im Sozialstaat, in: Dux, G./ Welz, F. (Hg.): Moral und Recht im Diskurs der Moderne. Zur Legitimation gesellschaftlicher Ordnung, Opladen, 399-433.
- Dux, G. (2003):* Das Subjekt in der Grenze der Gesellschaft, in: Psarros, N./ Stekeler-Weithofer, P./ Vobruba, G. (Hg.): Die Entwicklung sozialer Wirklichkeit. Auseinandersetzungen mit der historisch-genetischen Theorie der Gesellschaft, Weilerwist, 233-267.
- Dux, G. (2004):* Die Moral in der prozessualen Logik der Moderne. Warum wir sollen, was wir sollen, 2. Aufl., Weilerswist.
- Goldschmidt, N. (2006):* A cultural approach to economics, in: Inter-economics, 41, 176-182.
- Goldschmidt, N./ Remmele, B. (2004):* Kultur UND Ökonomie (Weber Revisited), in: Blümle, Gerold et al. (Hg.): Perspektiven einer kulturellen Ökonomik, Münster, 109-126.
- Goldschmidt, N./ Remmele, B. (2005):* Anthropology as the basic science of economic theory: towards a cultural theory of economics, in: Journal of Economic Methodology, 12, 455-469.

- Goldschmidt, N./ Remmele, B. (2006):* Was ist kulturelle Ökonomik? in: Dürmeier, T. et al. (Hg.): Die Scheuklappen der Wirtschaftswissenschaft, Marburg, 97-106.
- Habermas, J. (1981):* Theorie des kommunikativen Handelns. Bd. 1 und 2. Frankfurt a. M.
- Homann, K. (1997):* Die Bedeutung von Anreizen in der Ethik, in: Harpes, J.-P./ Kuhlmann, W. (Hg.): Zur Relevanz der Diskursethik, Münster, 139-166.
- Klump, R. (2002):* The Role of Culture in Economic Theorizing and Empirical Economic Research, in: Nau, H. H./ Schefold, B. (Hg.): The Historicity of Economics. Continuities and Discontinuities of Historical Thought in 19th and 20th Century Economics, Berlin u. a., 207-224.
- Lind, G. (2000):* Ist Moral lehrbar? Ergebnisse der modernen moralpsychologischen Forschung, Berlin.
- Lock, A. (1980):* The Guided Reinvention of Language, London.
- Luhmann, N. (1987):* Soziale Systeme, Frankfurt a. M.
- Luhmann, N. (1997):* Die Gesellschaft der Gesellschaft, Frankfurt a. M.
- Piaget, J. (1973):* Das moralische Urteil beim Kinde, Frankfurt a. M.
- Remmele, B. (2003):* Die Entstehung des Maschinenparadigmas, Opladen.
- Tomasello, M. (2002):* Die kulturelle Entwicklung des menschlichen Denkens, Frankfurt a. M.
- Turiel, E. (1983):* The Development of Social Knowledge: Morality & Convention. New York.
- Udehn, L. (2001):* Methodological Individualism. Background, History and Meaning, London/New York.
- Vanberg, V. (1975):* Die zwei Soziologien. Individualismus und Kollektivismus in der Sozialtheorie, Tübingen.
- Vanberg, V. (2001):* Konstitutionenökonomische Überlegungen zum Konzept der Wettbewerbsfreiheit, in: *Ordo*, 52, 37-62.
- Weber, M. (1921/1972):* Wirtschaft und Gesellschaft, 5. Aufl., Tübingen.

Selbstbeschreibungen im Widerstreit

FELIX HEIDENREICH

1 Einleitung

In der deutschsprachigen Wirtschafts- und Unternehmensethik scheint sich derzeit die Schulenbildung zu konsolidieren. Wirtschaftsethik sucht entweder nach normativen Orientierungen, prangert Bestehendes an und fordert Zukünftiges. Diese Ausrichtung steht in der Tradition der Kritischen Theorie, vereinigt jedoch unter dem Titel der kritischen Sozialwissenschaft sehr heterogene Ansätze.¹ Eine zweite Schule arbeitet ebenfalls akteurszentriert, lehnt aber normative Fundierungsversuche ab und arbeitet daher institutionenökonomisch und im weitesten Sinne spieltheoretisch. Ziel sind dann optimierte Institutionen-Settings, die den einzelnen Akteur in ein Anreizsystem stellen, das ihn zu ethischen Entscheidungen anleitet. Während erstere letztlich den Menschen als Ganzes im Blick haben muss und auf dessen Einsicht und Umkehr zu hoffen und zu appellieren gezwungen ist, hat letztere vor allem Ratschläge über institutionelle Rahmensetzungen und settings zum Ergebnis.

Konstruktivistische Wirtschaftsethik gibt es hingegen, bis auf wenige Ausnahmen, heute nicht, und hierfür gibt es auch gute Gründe. Zu praxisfern, zu paradoxieverliebt und terminologisch aufgeladen kommt der Konstruktivismus zuweilen daher, um irgendwie ‚diskursiv anschlussfähig‘ zu sein. Luhmanns erstes Hauptwerk „Soziale Systeme“ von 1984 hat hier nachhallig abschreckend gewirkt. Die inzwischen ausführlich nachverfolgten Rezeptionslinien deuten darauf hin, dass vor allem die Rechtssoziologie an Luhmanns Begriffsapparat hat anschließen können. Die ökonomische Theoriebildung hat Luhmann größtenteils ignoriert (Kaube 2000).² Meines Wissens hat einzig Olaf Schumann versucht zu klären, was es für die Wirt-

¹ Wie weit der Kritikbegriff hier ausgelegt werden kann, zeigt der Sammelband von Breuer/Brink/Schumann (2003).

² Ein jüngerer Beispiel, dieser Wechselwirkungslosigkeit entgegenzuarbeiten, ist Rusch (2006).

schaftsethik bedeutet, wenn sie „den Diskurs des Radikalen Konstruktivismus aufnimmt“ (Schumann 2000: 1).³ Ich will mich ebenfalls an dieser Frage versuchen, an Olaf Schumanns Überlegungen anknüpfen, die Ausgangsfrage allerdings einerseits etwas vorsichtiger andererseits etwas spezifischer fassen. Vorsichtiger insofern, als dass ich einen bescheideneren Begriff von Konstruktivismus anlege, den man vielleicht nicht mehr radikal wird nennen wollen, sondern mit Luhmann „systemtheoretischen Konstruktivismus“. Spezifischer ist meine Frage, insofern sie sich vor allem auf „Selbstbeschreibungen“ konzentriert, ein Thema, das bei Schumann implizit behandelt wird, jedoch nicht ins Zentrum rückt. Selbstbeschreibungen stellen im Wesentlichen dasjenige dar, was wir als ‚Kultur‘ verstehen können.

Damit wird der Konstruktivismus von einer erkenntnistheoretischen Position, die besagt, dass ‚Erkenntnis‘ konstruiert wird (aus etwas!), hin zu einem kulturwissenschaftlichen Ansatz, der beschreibt, wie soziale Wirklichkeit konstruiert wird, umgedeutet. Damit soll der Ökonomie und Wirtschaftsphilosophie ein Irritationsangebot für jene ‚kulturwissenschaftliche Wende‘ gemacht werden, die andere Sozialwissenschaften wie die Soziologie und die Politikwissenschaften zumindest in Ansätzen vollzogen haben oder gerade vollziehen (Schwelling 2004). Mit diesem Ansatz würde die Wirtschaftsphilosophie nicht nur auf theoretische Herausforderungen antworten, sondern auch jene immer stärker beachtete Verflechtung von Kultur und Ökonomie in den Blick nehmen, die in hochindustrialisierten Ländern offensichtlich ist und immer stärker die Aufmerksamkeit der Wissenschaft auf sich zieht.

Dazu werde ich zunächst klären, was im Folgenden unter Konstruktivismus zu verstehen sein soll (2), um dann den Begriff der Selbstbeschreibung zu klären (3). Daraufhin werde ich die Folgen für den Begriff des Ökonomismus diskutieren, dessen Bedeutung sich aus konstruktivistischer Sicht erheblich verschiebt. (4) Abschließend will ich versuchen, Folgerungen für die kulturelle Verantwortung von Unternehmen abzuleiten (5).

³ Schumann behandelt den systemtheoretischen Konstruktivismus primär als *erkenntnistheoretische* Position, die es mit den wissenschaftstheoretischen Ansätzen der Ökonomie zu kontrastieren gilt. Hier soll Luhmanns Systemtheorie als Impuls für eine *kulturwissenschaftlich* gewendete Wirtschaftsethik interpretiert werden.

2 Systemtheoretischer Konstruktivismus

Zunächst gilt es zu erläutern, was unter „Konstruktivismus“ und unter „Selbstbeschreibung“ zu verstehen ist. Dies muss ohne das übliche wortgewaltige Donnergrollen möglich sein, das man bei Autoren wie Luhmann in diesem Zusammenhang meist findet. Vor allem Luhmann hat mit seiner ausgefeilten Terminologie und seinem Hang zur Redundanz gewisse Abwehrhaltungen hervorgerufen, die die Rezeption erschwert haben. Was unterscheidet eine konstruktivistische Perspektive von anderen? Konstruktivismus ist eine erkenntnistheoretische Position, die davon ausgeht, dass Erkenntnissubjekte ihr Wissen durch Selektion ‚konstruieren‘. Konstruieren heißt wohlgemerkt nicht, dass sie sie *kreieren*, sozusagen *ex nihilo* erschaffen, sondern lediglich, dass sie aus dem Überangebot an Reizen eine Auswahl schematisieren und ordnen, die für die Subjekte ein brauchbares Ensemble ergibt. Dies kann man gleichermaßen von Einzelsubjekten als auch von Gesellschaften behaupten. Entscheidend hierbei ist, dass man nicht mehr in der alteuropäischen Metaphorik der ‚Abbildung‘ denkt: Erkenntnis ist keine Spiegelung von Realität,⁴ kein Abgleich zwischen Modell und Realität, keine *adaequatio*, wie man seit Aristoteles in verschiedenen Variationen formulierte. Denn Abbild und Realität können sich aus konstruktivistischer Sicht nie begegnen: Wir haben nie eine beobachterunabhängige Realität, die wir neben unsere Modelle legen könnten, um dann zu sagen, ob sie zu einander passen.

Obwohl sich Konstruktion und Realität nie *direkt* begegnen, heißt dies nicht, dass sie in gar keinem Verhältnis zueinander stünden. In diesem Punkt ist Luhmann immer wieder missverstanden worden, obwohl er sich in sehr deutlichen Worten hierzu geäußert hat. Es gibt durchaus bessere und schlechtere Konstruktionen, ansonsten wäre es unsinnig, eine Konstruktion wie den Konstruktivismus zu vertreten. Vor allem aber gibt es bewusste, reflektierte und unbewusste und unreflektierte Konstruktionen. Die bisweilen tragische Wirkung ist bei Letzteren natürlich größer. Die Qualität von Konstruktionen erweist sich jedoch nicht durch Abgleich mit ‚der Wirklichkeit‘, sondern im Abgleich mit anderen Konstruktionen, durch evolutionäre Prozesse, in denen die erfolgreicheren Konstruktionen die weniger erfolgreichen verdrängen. Die berühmte Schlüsselmetapher ver-

⁴ Man vergleiche Rortys Auseinandersetzung mit der Spiegel-Metapher (Rorty 1979) und die neueren Debatten hierzu (Schäfer/Tietz/Zill 2001).

deutlicht diesen Unterschied sehr gut. Während der klassische Erkenntnistheoretiker nach dem perfekten Schlüssel sucht, gibt sich der Konstruktivist damit zufrieden, dass der Dietrich die Tür öffnet. Da er weiß, dass ohnehin ausschließlich Dietriche zur Verfügung stehen, muss er gar nicht wissen, wie das Schloss innen (i. e. „die Realität“) aussieht: „das Passen des Schlüssels ins Schloss liefert keine positive Beschreibung des Schlosses (dessen, was ist), aber das Nichtpassen führt dazu, den falschen Schlüssel zu beseitigen (dessen, was nicht ist)“ (Baraldi et al. 1997: 191). Diese Metaphorik kann natürlich nicht darüber hinwegtäuschen, dass der Konstruktivismus keine externen Kriterien dafür angeben kann, was eine Konstruktion ‚erfolgreicher‘ macht und was ‚Erfolg‘ hier genau bedeutet. In praktischen Zusammenhängen stellt sich diese Frage in der Regel nicht; im Falle von Ideologien aber zwingt die Kriterienlosigkeit zur Zurückhaltung.

Aus diesen einfachen Überlegungen folgt im Wesentlichen zweierlei: *Erstens* gibt es keine ‚nackte Wahrheit‘, keine nicht bereits von Vorverständnissen und Abduktionen begleitete Wahrnehmung oder Beschreibung, keine ‚Sachen selbst‘. Was wir von der Welt wissen, ist immer schon in Interpretationen verstrickt. Luhmann steht hier mit der Hermeneutik gegen den Positivismus. Dies bedeutet jedoch *zweitens* nicht, dass wir es ‚nur‘ mit Konstruktionen zu tun hätten, also Konstruktionen so etwas wie Erkenntnisse minderer Qualität wären. Gerade weil die Interpretationen unhintergebar sind, haben sie quasi-ontologischen Charakter, den Charakter harter Substanz im sozialen Kollektiv. Wo es keine Erkenntnis außerhalb der Konstruktion gibt, ergibt es keinen Sinn, etwas als ‚nur‘ konstruiert oder ‚bloße‘ Konstruktion zu beschreiben. Es gibt keine andere Seite der Unterscheidung von der man Konstruktionen trennen könnte; jede Wahrheitsbehauptung bleibt prekär. Für ökonomische Prozesse bedeutet dies, dass es keine Ereignisse an sich gibt, sondern nur Beobachtungen von Ereignissen, die jeweils aus der Sicht des einen oder anderen Unternehmens angestellt werden, der einen oder anderen Branche, der einen oder anderen Volkswirtschaft.

3 ‚Selbstbeschreibungen‘ als Kultur

Diese Rekonstruktion akzentuiert zugegebenermaßen die Familienähnlichkeit zwischen Konstruktivismus und kritischem Rationalismus bzw. Pragmatismus. Doch nur in dieser vermittelnden Lesart lässt sich der systemtheoretische Ansatz sinnvoll nachvollziehen – und nur in dieser, sich vom

„radikalen Konstruktivismus“ abgrenzenden Lesart ist er auch von Luhmann vertreten worden. Was hier jedoch mehr interessiert als die erkenntnistheoretische Debatte, sind die kulturwissenschaftlichen Folgerungen, die das Feld der Latenzbeobachtung eröffnen, wie es vor Luhmann bereits in der klassischen Wissenssoziologie Karl Mannheims⁵ oder der Diskursanalyse Michel Foucaults betrieben wurde. Die für unseren Zusammenhang entscheidenden Konstruktionen sind nämlich jene Texte (und Namen), die Luhmann „Selbstbeschreibungen“ nennt (Luhmann 1998: 867). Gesellschaften, so die These, produzieren nicht nur Modelle, Erzählungen, Theorien, kurzum: Beschreibungen ihrer Umwelt, sondern auch (und vor allem!) Selbstbeschreibungen. Gesellschaften können dabei zwar nie mit sich selbst kommunizieren (weil die Gesellschaft als solches keine Adresse hat), aber sie können über sich selbst kommunizieren. Dies geschieht überall dort, wo Fragen gestellt werden wie „Wer sind wir?“ oder „Wie geht es uns?“.

Die Antworten darauf sind traditionellerweise narrativ verfasst: In den homerischen Epen erzählen sich die Griechen, wo sie herkommen, gegen wen sie gekämpft haben und wer sie sind. Irgendwann treten komplexere Theorien an ihre Stelle, Metaphern vom Vertrag oder vom Volkskörper, vom Leviathan, oder aber Begriffe wie „Rechtsstaat“ oder „Soziale Marktwirtschaft“.⁶ Luhmann hat bekanntlich anhand der Geschichte abendländischer Selbstbeschreibungen eine Theorie moderner Gesellschaften entwickelt, der zufolge die gesellschaftliche Selbstwahrnehmung sich immer mehr der sich vollziehenden funktionalen Ausdifferenzierung annähert, weil die alten Beschreibungen hierarchischer Stratifizierung immer unglaubwürdiger werden. Luhmanns Theorie der ausdifferenzierten Gesellschaften der Moderne besagt, dass in der Moderne die eine Gesellschaft immer mehrere, konkurrierende Selbstbeschreibungen zugleich produziert, und zwar abhängig davon, von wo aus in dieser Gesellschaft beschrieben wird. Je nachdem, welches Funktionssystem die Gesellschaft beobachtet, finden wir eine Selbstbeschreibung in politischen, ökonomischen, juristischen oder gar ästhetischen Begriffen. Luhmanns Pointe war bekanntlich, dass die konkurrieren-

⁵ Sein Werk „Ideologie und Utopie“ erschien bereits 1929. Hier wird systematisch eine Beobachtung zweiter Ordnung entfaltet.

⁶ Das Schlusskapitel in „Die Gesellschaft der Gesellschaft“ behandelt moderne Selbstbeschreibungen als gemeinsames Phänomen *der* (einen) funktional-ausdifferenzierten Gesellschaft. Inwiefern die nationalen Diskurse und Selbstbeschreibungen sich unterscheiden, ist für Luhmann nicht von Interesse, weil die Sozialstruktur in den westlichen Demokratien gleichermaßen funktional-ausdifferenziert ist und die Semantik sich daher im Wesentlichen entsprechen muss.

den Selbstbeschreibungen nicht mehr auf einen Nenner zu bringen sind, kein „méta-récit“ mehr möglich ist, ja die verschiedenen Beschreibungen notwendig widersprechend sein müssen. Eine Flutkatastrophe beschreibt das Kunstsystem als Desaster (wenn Museen betroffen sind), die Bauindustrie als Sonderkonjunktur, das politische System als Stunde der Solidarität und das Rechtssystem als juristischen Schadensfall. An jede Information lässt sich je nach Funktionssystem völlig verschieden anschließen. Der einzig mögliche, überwältigende Gegenversuch einer Theorie von universaler Reichweite wird vielleicht vom Wissenschaftssystem unternommen, namentlich in der Fakultät für Wissenssoziologie, beispielsweise in Luhmanns Theorie selbst.

Wie aber kann eine sich selbst beständig verschieden beschreibende Gesellschaft noch zusammenhalten? Luhmann selbst hat angenommen, dass die Integration von Gesellschaften vor allem durch die Konstruktion von Referenzobjekten geleistet wird, auf die man sich gemeinsam, ohne Verbot der Negation, bezieht (Luhmann 1996: 178). Diese gemeinsamen Referenzobjekte bilden das Vokabular, in dem über die angemessene Selbstbeschreibung gestritten wird. Was uns zusammenhält ist die Semantik. Gegen Jürgen Habermas sieht Luhmann also gerade im Dissens und nicht im Konsens das eigentlich integrierende Faktum für Gesellschaften. Wobei natürlich entscheidend ist, dass dieser Dissens in einer gemeinsamen Semantik vorgetragen wird: Man ist sich uneinig, glaubt aber zumindest von derselben Sache zu sprechen (Schumann 2000: 301f., der ebenfalls auf Rorty rekurriert).

Die Massenmedien sind heute folglich der Ort, an dem die Gesellschaft versucht, sich über sich selbst zu verständigen. Gerade der gemeinsame Dissens wird hier zum Bindeglied der Gesellschaft, die Geschichte der Selbstbeschreibungen zu einer Kette immer neuer Versuche des Selbstverstehens ohne Abschluss. Dass, wie Hans-Georg Gadamer einmal sagte, verstehen immer anders verstehen bedeutet, gilt auch für Selbstverständnisse: Mit jedem Debattenbeitrag sedimentiert sich nur eine neue Schicht. Ihren kommunikativen Reiz haben diese Selbstbeschreibungen vor allem dann, wenn sie umstritten sind, worüber Dissens besteht. Was die Gesellschaft zusammenhält, ist dasjenige, worüber sich ihre Mitglieder gemeinsam aufregen (Sloterdijk 1999).

Das Setting der Selbstbeschreibungen, das Vokabular und die Leitunterscheidungen machen damit jenes Material aus, das der Einzelne kennen und beherrschen muss, um am Widerstreit der Selbstbeschreibungen überhaupt

teilnehmen zu können: „Kultiviert sein“ bedeutet jene Bildungsgeschichte hinter sich gebracht zu haben, die es erlaubt, am Spiel der Reflexion von Selbstbeschreibungen teilzunehmen. Zumindest seit dem Beginn der funktionalen Ausdifferenzierung gibt es dann jedoch Kultur nur noch als umstrittenen Begriff, als bürgerliche Kultur, die sich gegen den Hof abgrenzt, als europäische Kultur, die sich gegen den Okzident abgrenzt etc. „Kultur“ ist daher aus systemtheoretischer Sicht nie ein feststehender Kanon, eine feste Prägung oder Mentalität, sondern der Kampfplatz konkurrierender Selbstbeschreibungen und ihrer Reflexion. Mit Luhmann können wir Kultur also folgendermaßen verstehen: „Kultur im modernen Sinne ist immer die als Kultur reflektierte Kultur, also eine im System beobachtete Beschreibung“ (Luhmann 1998: 880). Die Tatsache, dass Selbstbeschreibungen tendenziell polemogen sind, hängt damit zusammen, dass Selbstbeschreibungen nicht nur der Integration dienen, sondern auch als Indikatoren für Steuerungsversuche.⁷ Die dominierende Selbstbeschreibung einer Gesellschaft vergibt jene Deutungsmacht, die politischer Macht vorausgeht. Wer bestimmt, wie sich Gesellschaften selbst sehen (und „wie“ bedeutet hier: mit welchem Vokabular sie sich beschreiben), der greift damit bereits den Steuerungsversuchen voraus.

4 Selbstbeschreibungen im Widerstreit

Ein Aspekt an diesen Überlegungen scheint mir entscheidend zu sein: Auch moderne, d.h. funktional-ausdifferenzierte Gesellschaften versuchen, sich über ihren Gesamtzustand Auskunft zu geben. Es ist jedoch keineswegs so, dass moderne Gesellschaften keine Selbstbeschreibungen produzieren, die versuchen, die Gesellschaft insgesamt zu beschreiben. Die einzelnen Funktionssysteme geben hierauf verschiedene Antworten. Zwar wird die Frage „Wer sind wir?“ vor allem in Verfassungstexten mit Namen beantwortet („Republik“, „soziale Marktwirtschaft“ etc.), aber die Frage nach dem jeweils aktuellen Zustand („Wie geht es uns?“) findet ganz verschiedene Antworten. In Luhmanns Theorie entscheidet sich das anhand der Codes: Beschreibungen werden durch Unterscheidungen gemacht; und diese Leit-

⁷ Ich formuliere bewusst vorsichtig, da es bekanntlich um die Steuerbarkeit moderner Gesellschaften eine lange Kontroverse gibt. Luhmann selbst hatte hier m. E. einen undifferenzierten Steuerungs-begriff (im Sinne einer Zustandsbestimmung) zu Grunde gelegt. Ob diese gelingt halte ich hier jedoch für zweitrangig; entscheidend ist allein, dass Selbstbeschreibungen nicht irrelevant für Entscheidungen sind.

unterscheidungen hängen jeweils von der Systemreferenz ab: Recht/Unrecht, Macht haben/Macht nicht haben, zahlen/nicht zahlen etc. So kann sich ein und dieselbe Gesellschaft zugleich als in der einen Hinsicht gelingend, in einer anderen scheiternd beschreiben. Die Frage nach dem eigenen Zustand kann mit Fußball-Ergebnissen („Wunder von Bern“), PISA-Indikatoren, Gesundheitsstatistiken oder dem BSP beantwortet werden. Offenbar sind Selbstbeschreibungen immer im Widerstreit.

Neben den Codes kann man auch feinere, offenere Formen der Selbstbeschreibung unterscheiden. Denn Selbstbeschreibungen sind historisch nicht völlig klar zuzuordnen (und zwar nicht nur, weil sie aus Zeiten stammen, in denen die funktionale Ausdifferenzierung noch nicht stattgefunden hat). Bei der Suche nach den Antworten, die Gesellschaften auf die Frage „Wie geht es uns?“ gegeben haben, finden wir Fälle, in denen sich einzelne „Figuren“ oder „Formen“ in verschiedenen Funktionssystemen zu wiederholen scheinen. Neben der Differenzierung von funktionsbezogenen Codes scheint es sinnvoll, mit Blumenbergs Formulierung der „Figur der Bedeutsamkeit“ (Blumenberg 1986) zu arbeiten. Sie bezeichnet all jene Komplexitätsreduktionen, die figurenhafte Sinn in das Rauschen der Welt zeichnen. Blumenberg selbst behandelt die Figuren der Bedeutsamkeit als historisch variable plot-Strukturen, die sowohl zur literarischen als auch zur wissenschaftlichen „Produktion von Bedeutsamkeit“ notwendig sind.

An einigen Beispielen will ich zu zeigen versuchen, dass diese Figuren der Bedeutsamkeit nicht einfach geschlossene Ideologien sind, sondern eher Settings von Vokabeln, die dann sowohl affirmierend als auch negierend benutzt werden können. Das Wien des späten 18. Jahrhunderts nahm sich selbst wohl in nicht unerheblichem Maß über das Leben an den Opern- und Konzerthäusern wahr. Gesellschaftliche Selbstverständigung erfolgte, wie in der Frühphase bürgerlicher Öffentlichkeit, über die Sphäre des Ästhetischen. Doch dieses Vokabular wurde abgelöst: Das deutsche Kaiserreich beschrieb sich militaristisch, kolonialistisch, bespiegelte sich in prächtigen Paraden und spektakulären Schlachtenbeschreibungen.⁸ Die Katastrophe des Ersten Weltkriegs hinterließ schließlich ein Bedeutsamkeitsvakuum, das mit allerlei neuen Versuchen gefüllt werden musste. In Sebastian Haffners „Erinnerungen eines Deutschen“ finden wir interessante Be-

⁸ Eindrückliche Beschreibungen dieser aus unserer Sicht völlig absurden Selbstwahrnehmung finden wir bekanntlich bei Ernst Jünger. Peter Sloterdijk (1986) hat eine Geschichte der Figur der Bedeutsamkeit der „Mobilmachung“ von 1914 bis heute herausgearbeitet.

schreibungen, die zeigen, wie auch der Sport in der Zwischenkriegszeit mangels Alternativen geradezu zu einer fixen Idee werden konnte und die Sportergebnisse mit Spannung und Aufmerksamkeit verfolgt wurden. Der Sport ist ein augenfälliges Beispiel dafür, wie eigentlich bedeutungslose Ereignisse bedeutsam werden können.

Wie ‚wirklich‘, wirksam und fatal die Konstruktionen der Selbstbeschreibungen sein können, zeigen historische Beispiele. Das Befinden der kollektiven Identität wurde lange anhand militärischer und imperialistischer Parameter abgefragt. Die ‚Lage der Nation‘ entschied sich an Schlachten, Eroberungen und Entdeckungen. Die erste Aufgabe des Nachkriegsdeutschlands bestand darin, alternative Selbstbeschreibungen zu entwickeln, vor allem diejenige des Wirtschaftswunders. Nicht zufällig kam mit dem „Wunder von Bern“ zunächst eine Selbstwahrnehmung zurück, die den Sport als Medium benutzte. Diese Selbstbeschreibung war einfach, bereits bekannt, konnte an die sportliche Selbstwahrnehmung auch unter nationalsozialistischer Herrschaft anschließen, da ja auch diese schon die Olympischen Spiele entsprechend zu benutzen wusste. Die ökonomische Selbstwahrnehmung der Wirtschaftswunderzeit schließt hier ebenfalls an (s. u).

Doch nicht nur historische Paradigmenwechsel lassen sich beobachten; auch und gerade von Kulturraum zu Kulturraum finden wir völlig differente Selbstbeschreibungen. Wer beispielsweise erlebt, mit welchem Enthusiasmus Franzosen den *nouveau beajoualais* begrüßen, der Veröffentlichung der entsprechenden Michelin-Reiseführer entgegenfiebern oder ganz allgemein die Weinernte beobachten, der wird – trotz aller Distanz zu nationalen Stereotypen – selbst so etwas wie kulinarische Nationalwahrnehmungen annehmen müssen. Auch wird der Vatikan sich in anderen Frequenzbereichen selbst nach dem eigenen Befinden befragen als andere Gesellschaften, sozusagen eine „spirituelle Selbstbeschreibung“ betreiben, die den Zustand der eigenen kollektiven Identität eben nicht nach ökonomischen oder sportlichen, sondern ganz anderen Indikatoren abhängig macht. Eine deutsche Kulturgeschichte liefert als Sinngeschichte eine fundiertere und genauere Abfolge solcher kollektiver Bedeutsamkeiten. Die zugegebenermaßen impressionistischen Beispielketten sollen an dieser Stelle lediglich dazu dienen, die Kontingenz der Selbstwahrnehmungsweisen von Gesellschaften aufzuzeigen.

5 Ökonomismus als Dominanz einer Selbstbeschreibung

Ich komme nun zum Thema Wirtschaftsethik zurück, denn aus der gewonnenen Perspektive kann man dem Begriff „Ökonomismus“ eine neue Bedeutung abgewinnen. Der Begriff wurde meines Wissens zum ersten Mal von Gerhard Weisser ausgearbeitet.⁹ Heute wird er vor allem von dem St. Galler Wirtschaftsethiker Peter Ulrich gebraucht. Er versteht Ökonomismus als eine Ausweitung der ökonomischen Rationalitätskonzeption des homo oeconomicus auf bisher nicht ökonomische Lebensbereiche. „Ökonomismus“ bedeutet hier: Denkformen der Ökonomie werden illegitimweise in anderen Bereichen verwendet; die Ökonomie fällt über die Lebenswelt wie in einer „Kolonialisierung“ (Habermas) her. Dies aber bedeutet: „Ökonomismus“ bezeichnet hier ein bestimmtes Rationalitätsmodell, das aus einem bestimmten Menschenbild resultiert. Ökonomismus bezeichnet in diesen Ansätzen die Ausweitung eines Rationalitätsmodells, das letztlich immer auf Akteure gerichtet bleibt: Es sind die Akteure, die Firmen, die Entscheider, die ökonomistisch handeln, indem sie ihre Präferenzen ökonomisch ausrichten. Letztlich beruft sich dieser Ansatz völlig zu Recht auf die lange Tradition der Entfremdungs- und Verdinglichungskritik, die über Marx, Marcuse bis zu Habermas schließlich bei Ulrich ihre Konkretisierung findet.

Diese Ansätze, besonders die Integrative Wirtschaftsethik von Ulrich, haben ihre Plausibilität, aber durch den Restessentialismus, also die anthropologischen Annahmen über das Wesen des Menschen, und die akteurszentrierte Ausrichtung erkaufen sie gewisse Voraussetzungen. Dieser sozialphilosophische Neo-Aristotelismus, der eine Idee des „guten Lebens“ als universell und einsehbar voraussetzen muss, wird denn auch der Integrativen Wirtschaftsethik als antiquiert vorgehalten (vgl. zusammenfassend Heidenreich 2006). Ich will hier ein systemtheoretisches, nicht mehr akteurszentriertes Verständnis des Begriffs „Ökonomismus“ vorschlagen: „Ökonomismus“ liegt dann vor, wenn sich Gesellschaften primär nach ökonomischen Kriterien selbst beschreiben – in den gemeinsam konstruierten Vokabularen der Ökonomie (Schumann 2000: 39f.). Auf die Frage: „Wie geht es uns?“ folgt als Antwort dann klassischerweise das Wachstum des Sozialprodukts (auch im Ländervergleich) oder anderer ökonomischer Kennzahlen. Dies bedeutet jedoch auch, dass „Ökonomismus“ hier nicht primär als

⁹ Olaf J. Schumann verdanke ich den Hinweis, dass der Begriff bereits von Heinrich Pesch 1918 verwendet wurde, also ca. 30 Jahre vor Weisser (Schumann 2004).

normativer Begriff aufgefasst wird und keine Ideologie bezeichnen soll (die ein falsches Bild der „Realität“ in einer ontologisch argumentierenden Theorie bezeichnen würde): Selbstbeschreibungen sind an sich weder richtig noch falsch, weder gut noch schlecht.

Ökonomismus wäre dann nicht etwa die Ausweitung einer Systemlogik auf andere Bereiche, nicht die „Kolonialisierung“ einer an sich nicht-ökonomischen Lebenswelt durch die Rationalität des Marktes, nicht das Ausdehnen ökonomischer Kommunikation in andere Funktionssysteme, sondern die Dominanz bestimmter Bedeutsamkeitsfiguren im System der Massenmedien und damit der Politik. Die dominante Benutzung ökonomischer Kriterien und Indikatoren zur Bestimmung des Grades kollektiven Wohlbefindens – dies wäre Ökonomismus, und zwar unabhängig davon, mit welchen konkreten institutionellen Ausgestaltungen dieses Ziel erreicht werden soll. „Kultur“ ist dann aber nicht das Gegenteil der Wirtschaft, sondern Ökonomismus selbst ist eine Kultur unter anderen.

Eine solche Bestimmung mag befremdlich klingen, denn die Umstellung von einer imperialistischen, militaristischen, schlimmstenfalls rassistischen Selbstbeschreibung, die in manchen den westlichen Gesellschaften bis zum Ende des Zweiten Weltkriegs vorherrschte, kann ja auch als eine ökonomisch erfolgende Verbürgerlichung gedeutet werden.¹⁰ Ökonomismus und bürgerlicher Liberalismus gingen über Jahrhunderte Hand in Hand, so dass die emanzipatorische Kraft des einen den anderen gewissermaßen mitadelte. Nach 1945 konnte der Ökonomismus in Deutschland jenes Sinnvakuum füllen, das der Untergang des Nationalsozialismus hinterlassen hatte. Die junge Demokratie legitimierte sich durch ökonomischen Erfolg.

Man muss Paul Noltes These einer Fortschreibung des nationalsozialistischen Projekts der Einheitsgesellschaft, das Wohlstand für alle (natürlich nur für alle Volksdeutschen!) versprach, durch die sozial ausgerichtete Wohlstandspolitik der frühen Bundesrepublik nicht bis ins Letzte teilen (Nolte 1999). Aber es ist plausibel, dass der ökonomische Wiederaufstieg als Kompensation für den Untergang des Reiches fungierte, so dass nun keine militärischen Wunder und keine Wunderwaffen erhofft, sondern ein Wirtschaftswunder geschaffen wurde. Das gegenwärtige Deutschland erbt aus dieser Zeit nicht nur die Beschränkung der Selbstwahrnehmung auf ökonomische Indikatoren, sondern auch die dominierende Vorstellung,

¹⁰ Mit diesem Argument verteidigt Norbert Bolz bekanntlich den Konsumismus. Nicht nur ökonomisches, auch konsumistisches Denken übt demnach jene durch einen langfristigen Egoismus notwendigen Tugenden ein, die den Bürger als Ideal ausmachen.

dass Inklusion nur ökonomisch erfolgen kann. Dies hatte nicht nur zur Folge, dass die Selbstwahrnehmung über das Maß an Bildungsinklusion erst durch die OECD gemessen wurde (PISA-Studien), weil man eine gezielte Selbstwahrnehmung der Gesellschaft in dieser Hinsicht offenbar für unnötig hielt. Die Bildungsdebatte wird meist unter ökonomischen Vorzeichen geführt, indem man vor allem betont, dass die Bildungsmisere die Personalrekrutierung erschwert. Selbstverständlich erhöhen bestimmte Formen von Bildung die Produktionseffizienz. Eine post-ökonomistische Selbstbeschreibung würde das Wohlbefinden in einer Gesellschaft jedoch am intrinsischen Wert von Bildung festmachen. In jedem Fall würde sie jedoch *selbst* systematisch in Erfahrung bringen, wie in dieser Hinsicht die „Lage der Nation“ ist.

Wie stark die gesellschaftliche Selbstwahrnehmung an ökonomische Indikatoren geknüpft ist, zeigen auch die politischen Diskurse sehr deutlich. Der Marshallplan verfolgte das klare Ziel, den demokratischen Rechtsstaat durch ökonomischen Erfolg zu legitimieren. Wie stark die Systemkonkurrenz zwischen Ost und West eine Konkurrenz um die besseren Konsumchancen war, zeigte sich in der so genannten „Wende in der Wende“, als die DDR-Bürger die Westmark verlangten und den Oppositionellen die Gefolgschaft verwehrten. Seitdem ist noch jeder Kanzler an den ökonomischen Erfolgen gemessen worden: Das politische System macht die Lage der Nation in der Regel am Wirtschaftswachstum fest. Die ökonomische Legitimation des politischen Systems hat das demokratische System in einen beständigen (ökonomischen!) Erfolgsdruck manövriert, der die Staatsverschuldung ansteigen ließ und die politischen Diskurse zu ökonomisch orientierten Debatten verkürzt und die Politik auf die Frage verkürzt: „Who gets what?“. Wenn Politik jedoch nur als Aushandlungsprozess von (Um-) Verteilungsprozessen verstanden wird, blockieren sich Interessengruppen und das politische System gerät in die peinliche Situation, an den Indikatoren des ökonomischen Systems gemessen zu werden. Politik zielt dann nur primär darauf ab, Produktion und Konsum möglichst ausgeglichen zu steigern.

6 Was leistet eine konstruktivistische Wirtschaftsethik?

Damit komme ich zur Ausgangsfrage zurück: „Was bedeutet es für die Wirtschaftsethik, sich eine konstruktivistische Perspektive anzueignen?“

Konstruktivistische Wirtschaftsethik arbeitet daran, so die Antwort, die Selbstbeschreibungsindikatoren zu schärfen, indem die latenten Wertungen expliziert werden. Zudem geht es darum, die Pluralität möglicher Selbstbeschreibungen aufzuzeigen, andere Angebote zu machen, den Frequenzbereich der gesellschaftlichen Selbstwahrnehmung zu erweitern. Eine konstruktivistische Wirtschaftsethik in diesem Sinne hebt sozusagen das Reflexionsniveau bei der Konstruktion der Selbstbeschreibungen, in dem sie das Spektrum der Optionen erweitert (oder überhaupt klarstellt, dass es Optionen gibt!). Sie richtet keine Appelle an Akteure, fordert keine Moral, sondern schärft die Selbstwahrnehmung, indem sie Selbstbeschreibungen als kontingent aufweist. Eine konstruktivistische Aufklärung über die kollektiven Figuren der Bedeutsamkeit erbringt dann ein Kontingenzbewusstsein bezüglich der Selbstwahrnehmungsweisen. Auf die Frage „Wie geht es uns?“ kann nun in an anderen Frequenzbereichen nach einer Antwort gesucht werden.

Wirtschaftsethik könnte zunächst einmal die Widersprüche zwischen konkurrierenden Selbstbeschreibungen herausarbeiten, beispielsweise zwischen den Indikatoren Wirtschaftswachstum und Bildung. Dieses Beispiel will ich kurz ausführen. Politische Parteien fordern in der Regel Wirtschaftswachstum und Bildung zugleich, bisweilen auch die Bildung der Bevölkerung zum Zwecke des Wirtschaftswachstums. Als entsprechende Indikatoren könnte man das Sozialprodukt und die Ergebnisse der PISA-Studien voraussetzen. Eine Reflexion dieser Selbstwahrnehmung zeigt recht bald, dass aus einer Korrelation trivialerweise nicht *a priori* auf einen Kausalzusammenhang geschlossen werden kann. In vielen Fällen ist selbst die Korrelation nicht gegeben. Denn das Wirtschaftssystem stellt an den Einzelnen zwei Anforderungen zugleich, sozusagen einen *double-bind*: Zumindest die Unterhaltungselektronik braucht möglichst intelligente, treue, gewissenhafte, kritische, sparsame, disziplinierte Produzenten und gleichzeitig (!) möglichst leicht verführbare, schnell gelangweilte, unkritische, verschwenderische und undisziplinierte Konsumenten. Entsprechend wird die Jugend mit zwei widersprechenden Imperativen zugleich konfrontiert: Arbeite gewissenhaft und sparsam, aber konsumiere gewissenlos und verschwenderisch! Die beginnende Reflexion über die „Ethik des Konsums“ (Kosłowski/Priddat 2006) eröffnet hier neue Perspektiven.

Man muss folgern, dass Wirtschaftswachstum auch mit einer kleinen Anzahl von gebildeten Produktentwicklern und einer großen Anzahl ungebil-

deter Produzenten machbar ist, ja sogar leichter machbar ist, da letztere zugleich als adäquate Konsumenten zur Verfügung stehen (z.B. USA). Gerade die Ziele der ‚klassischen‘ Bildung stehen konträr zum Ziel steigenden Konsums. Denn es gibt wohl wenige konsumhemmendere Gewohnheiten als das konzentrierte Arbeiten an abstrakten Aufgaben, das Lesen langer und komplexer Texte oder das Erarbeiten einer echten Könnerschaft an einem Musikinstrument. Wenn wir „Kultur“ in diesem engen, umgangssprachlichen Sinne verstehen, ist der Ökonomismus in der Tat der Feind der Kultur.

Die Bedeutsamkeitsfigur namens „Wachstum“ scheint daher ebenfalls reflexionsbedürftig, nicht nur aus ökologischen Gründen. Denn schrumpfende Umsätze könnten genauso gut als Anzeichen dafür begrüßt werden, dass die Menschen bereits saturiert sind. Dass die Öffentlichkeit stets reflexhaft auf die Wachstumszahlen reagiert, zeigt an, dass kaum eine Reflexion darüber stattfindet, was durch diese Indikatoren gemessen wird. Diese Einsichten sind nicht neu, sondern werden glücklicherweise in den letzten Jahren durch wichtige Forscher immer stärker popularisiert, bspw. durch Richard Layard (2005). Aber sie lassen sich mit systemtheoretischem Vokabular reformulieren. Denn die Frage lautet schlicht: Aus welchen Indikatoren lässt sich eine Selbstbeschreibung zusammensetzen, die wir angemessen zur Erreichung von „happiness as a policy-objective“¹¹ halten? Bekanntlich gibt es hierfür Vorschläge, beispielsweise den Human Development Index. Und es gibt bereits konkurrierende Selbstwahrnehmungsmechanismen: Den Waldschadensbericht, den Jahresdrogenbericht, die Statistiken der Gesundheitsämter etc. Selbstbeschreibungen sind immer schon im Widerstreit befindlich. Aufgabe einer konstruktivistischen Wirtschaftsethik ist es daher, hier zu ordnen, zu vergleichen und die unbewussten Voraussetzungen und Wertsetzungen zu explizieren, die mit bestimmten Selbstwahrnehmungsindikatoren einhergehen. Mit neuen Indikatoren kommt man womöglich zu überraschenden Ergebnissen.

¹¹ Diese Formulierung verdanke ich einem Gespräch mit Johannes Hirata.

7 Konstruktivistische Wirtschaftsethik und die kulturelle Verantwortung der Unternehmen

Das Angebot einer konstruktivistischen Reflexion über Selbstwahrnehmungsindikatoren scheint sich zunächst an die Politik zu richten: Hier werden Selbstbeschreibungen wesentlich reproduziert und der Zustand der Gesellschaft beurteilt. Hier bestünde daher auch die Möglichkeit, alternative Indikatoren für das Wohlbefinden von Gesellschaften zu testen und Alternativen zu einer ausschließlich auf ökonomische Indikatoren fußenden Selbstwahrnehmung zu entwickeln.

Die Öffentlichkeit ist jedoch in modernen Gesellschaften längst keine politische Agora mehr, sondern ein von ökonomischen Akteuren geprägter und zusehends fragmentierter Raum. Da die Selbstwahrnehmung von Gesellschaften stark differiert, kann eine konstruktivistische Perspektive zu einer Sensibilisierung angesichts dieser Differenzen beitragen. Unternehmen haben, darüber besteht heute weitgehend Konsens, auch eine Verantwortung gegenüber der kulturellen Integrität jener Länder, in denen sie tätig sind und in denen sie werben. Besonders die Werbung ist ein Schlachtfeld im Widerstreit der Selbstbeschreibungen. Eine präzise Reflexion über die Absichten und Strategien von Unternehmen würde die Teilnahme an diesem Widerstreit der Selbstbeschreibungen von einem zufällig erfolgenden Beitrag zu einem gezielten Vorhaben machen.

Mit dem hier vorgeschlagenen Verständnis von Kultur geht dann eine zielgenaue Forderung nach kultureller Verantwortung von Unternehmen einher: Verantwortlich handeln jene Unternehmen, die der Gesellschaft nicht ausschließlich ökonomische Selbstwahrnehmung aufzwingen, sondern die Pluralität von sinnproduzierenden Bedeutsamkeitsfiguren tolerieren oder gar fördern. Eine kulturell verantwortungsbewusste Unternehmensführung gibt sich Rechenschaft über die Positionierung im Widerstreit der Selbstbeschreibungen.

Literaturverzeichnis

- Baraldi, C./ Corsi, G./ Eposito, E. (1997):* GLU – Glossar zu Niklas Luhmanns Theorie sozialer Systeme, Frankfurt a. M.
- Berg, H. de/ Schmidt, J. (Hg.) (2000):* Rezeption und Reflexion. Zur Resonanz der Systemtheorie Niklas Luhmanns außerhalb der Soziologie, Frankfurt a. M.
- Blumenberg, H. (1986):* Die Arbeit am Mythos, Frankfurt a. M.
- Bolz, N. (2002):* Das konsumistische Manifest, München.
- Breuer, M./ Brink, A./ Schumann, O. J. (Hg.) (2003):* Wirtschaftsethik als kritische Sozialwissenschaft, St. Galler Beiträge zur Wirtschaftsethik, Bd. 32, Bern u. a.
- Günter, B./ Runkel, G. (Hg.) (2004):* Luhmann und die Kulturtheorie, Frankfurt a. M.
- Heidenreich, F. (2006):* „Die Ethik des Marktes und der Markt der Ethiken - Aktuelle Diskussionen in der Wirtschaftsphilosophie und -ethik“, in: Philosophische Rundschau, Bd. 2, 130-153.
- Kaube, J. (2000):* „Wechselwirkungslosigkeit. Anmerkungen zum Verhältnis von Systemtheorie und Wirtschaftswissenschaft“, in: Berg/Schmidt (Hg.): Rezeption und Reflexion. Zur Resonanz der Systemtheorie Niklas Luhmanns außerhalb der Soziologie, Frankfurt am Main, 254-266.
- Koslowski, P./ Priddat, B. P. (Hg.) (2006):* Ethik des Konsums, München.
- Layard, R. (2005):* Die glückliche Gesellschaft. Kurswechsel für Politik und Gesellschaft, Frankfurt a. M.
- Luhmann, N. (1996):* Die Realität der Massenmedien, 2. Auflage, Opladen.
- Luhmann, N. (1998):* Die Gesellschaft der Gesellschaft, Frankfurt a. M.
- Nolte, P. (1999):* Die Ordnung der deutschen Gesellschaft, München
- Rorty, R. (1979):* Philosophy and the Mirror of Nature, Princeton.
- Rusch, G. (Hg.) (2006):* Konstruktivistische Ökonomik, Marburg.
- Schäfer, T./ Tietz, U./ Zill, R. (2001):* Hinter den Spiegeln. Beiträge zur Philosophie Richard Rortys, Frankfurt a. M.
- Schumann, O. J. (2000):* Wirtschaftsethik und Radikaler Konstruktivismus, München.

Schumann, O. J. (2004): Integrative Wirtschaftsethik – eine Herausforderung für die Ökonomie?, in: Mieth/Schumann/Ulrich (Hg.): Reflexionsfelder integrativer Wirtschaftsethik, Tübingen, 151-175.

Schwelling, B. (Hg.) (2004): Politikwissenschaft als Kulturwissenschaft. Theorien, Methoden, Problemstellungen, Opladen.

Sloterdijk, P. (1986): Kopernikanische Aufrüstung und ptolmäische Abrüstung, Frankfurt a. M.

Sloterdijk, P. (1999): Der starke Grund, zusammen zu sein, Frankfurt a. M.

IV.

Kulturalität von Ökonomie: geistesgeschichtliche und politische Aspekte

Die Geburt der Ökonomie aus dem Geist der Aufklärung

MICHAEL S. ABLÄNDER

1 Einleitung

Insbesondere innerhalb der westlichen Denktradition nimmt die wirtschaftswissenschaftliche Theorie in gewisser Weise den Status einer Universaltheorie ein, die allgemein menschliches Handeln zu erklären in der Lage sein soll (Becker 1993: 7) und damit über alle Kulturkreise hinweg als erklärungswirksam gilt. Diese Einschätzung beruht jedoch auf einem gravierenden Irrtum, da die ökonomische Theoriebildung westlicher Provenienz, wie sich zeigen lässt, „Produkt“ einer Philosophie der Aufklärung ist und im Wesentlichen auf den Paradigmen des Liberalismus und des Individualismus aufruht. Bedeutsam wird diese irrige Verallgemeinerung insbesondere im Umgang mit anderen Kulturen. Gerade im Zeitalter einer politischen und ökonomischen Globalisierung gerät die Annahme der ökonomischen Theorie als Universaltheorie unter der Hand oftmals zu einer Art „Kulturimperialismus“, der seitens anderer Kulturen zur pauschalen Ablehnung westlicher Kulturgüter insgesamt beiträgt. Es scheint daher angebracht, die kulturellen Wurzeln der „ökonomischen Denktradition“ herauszuarbeiten, um folgewirksame Irrtümer im Umgang mit anderen Kulturen und Denktraditionen vermeiden zu helfen.

Im Folgenden soll daher zunächst die Emanzipation der Ökonomie als eigenständige Wissenschaft skizziert und ihr Bezug zum Denken der Aufklärung hergestellt werden. Anschließend gilt es, die maßgeblichen Paradigmen insbesondere der neoklassischen Ökonomie auf ihre geistigen Wurzeln im Denken der Aufklärung hin zu durchleuchten. Es sind dies: der ökonomische Liberalismus, die rationale Nutzenmaximierung und der methodologische Individualismus.

2 Von der Moralphilosophie zur ökonomischen Wissenschaft

„Ökonomie“ als Wissenschaft ist das geistige Erbe des 18. Jahrhunderts und auf das Engste mit den Idealen der Aufklärung verknüpft. Beschränkten sich die ökonomischen Analysen der Antike bis auf wenige Ausnahmen auf den *oikos*, die Hauswirtschaft, und richteten sich die ökonomischen Betrachtungen der mittelalterlichen Scholastik vor allem auf Einzelaspekte des Wirtschaftens, i. e. das Zinsverbot, die Frage nach der Bestimmung des gerechten Preises oder die Regularien der Kreditvergabe, wird Wirtschaften mit Beginn der Neuzeit zunehmend als eigene Handlungssphäre betrachtet und als solche einer systematischen Analyse unterzogen. Im Verlaufe dieser Entwicklung beginnt sich die Ökonomie allmählich von ihrer Rolle, lediglich Instrument zur Gestaltung der landesherrlichen Finanzen zu sein, zu emanzipieren. Erstmals versuchten die Physiokraten anhand des *tableau economique*, Wirtschaften als Gesamtsystem zu begreifen und die Auswirkung bestimmter Finanzströme auf unterschiedliche „Wirtschaftssektoren“ innerhalb einer „Volkswirtschaft“ zu untersuchen. Spätestens mit Adam Smith gewinnt der „Wohlstand der Nationen“ eigenständiges Forschungsinteresse.

Dabei blieb die ökonomische Theoriebildung zunächst noch der Moralphilosophie verhaftet. Dies zum einen deshalb, da zahlreiche der frühen Ökonomen, wie Adam Smith oder John Stuart Mill, selbst moralphilosophische Wurzeln hatten, respektive, wie etwa Thomas Robert Malthus, gleichsam ein berufsbedingtes Interesse an sozialphilosophischen Fragen besaßen. Zum anderen sah sich Ökonomie selbst als Teil einer praktischen Philosophie, die Anleitung zum guten (ökonomischen) Handeln geben wollte. Ziel war es, jene Voraussetzungen zu schaffen, die das ökonomische Handeln der einzelnen Wirtschaftssubjekte zum Wohle der Gemeinschaft wirksam werden lassen. So etwa heißt es noch bei John Stuart Mill:

„Soweit die wirtschaftliche Entwicklung der Völker von dem Stand ihrer Kenntnisse von der Natur abhängt, ist sie Gegenstand der Naturwissenschaften und der auf sie gegründeten Fertigkeiten. Soweit jedoch die Ursachen moralischer oder psychologischer Natur sind, von den sozialen Einrichtungen und Beziehungen oder von den Prinzipien der Menschennatur abhängen, gehört ihre Untersuchung nicht in das Gebiet der Natur-, sondern der moralischen und sozialen Wissenschaft und ist Gegenstand der so genannten politischen Ökonomie.“ (Mill 1924: 31f.)

Entsprechend waren die ökonomischen Betrachtungen zu Beginn dieser Reflexionsgeschichte weitgehend den *philosophes* (Frankreich) und den *moral*

philosophers (England) vorbehalten. Ziel dieser „politischen Ökonomie“ war es, durch das rationale Studium des menschlichen Verhaltens jene Voraussetzungen zu schaffen, die es erlauben würden, Reformen gegen die herrschenden Missstände einzuleiten, gegen soziale Ungerechtigkeit vorzugehen und den Aberglauben wirkungsvoll zu bekämpfen (Gay 2000: 172; 1999: 58 f.).

Spätestens ab Mitte des 19. Jahrhunderts beginnt sich die Politische Ökonomie jedoch zunehmend an den Naturwissenschaften, namentlich an der Physik zu orientieren. John Stuart Mill definiert die Politische Ökonomie als „Science“, die sich an der experimentellen Methode naturwissenschaftlichen Forschens zu orientieren habe und in der das ökonomische Modell an die Stelle des Experiments treten müsse (Mill 1976: 169; 1968: 286). Mit Beginn des 20. Jahrhunderts schließlich durchlebt die Politische Ökonomie jene „Katharsis“ der „marginalistischen Revolution“ (Claeys 1987: 10f.; Hödl 1984: 120), in deren Verlauf sie sich endgültig von ihren moralphilosophischen Elementen reinigt. Spätestens mit Carl Mengers „Grundsätze der Volkswirtschaftslehre“ und seiner Schrift über „Die Irrthümer des Historismus in der Deutschen Nationalökonomie“ wendet sie sich der mathematischen Methode als einzig richtigem Weg zur Beschreibung und Analyse ihres Forschungsgegenstandes zu. Mit Alfred Marshalls „Principles of Economics“ schließlich gibt die Ökonomie den Anspruch, „Political Economy“ zu sein, endgültig auf (Abländer 1999: 36).

Doch trotz dieses inhaltlichen und formalen Wandels der „Ökonomie als Wissenschaft“ bleibt die Ökonomie in ihren wesentlichen Grundparadigmen dem Geist der Aufklärung verhaftet. Dies mag erklären, warum das Ökonomieverständnis westlicher Provenienz insbesondere in jenen Kulturräumen, deren Denktraditionen nicht in der europäischen Aufklärung wurzeln und die mithin einer anderen Sicht von Individualismus, Liberalismus oder bürgerlicher Emanzipation verhaftet sind, oftmals auf wenig Verständnis stößt. Das „historische Erbe“ der Aufklärung innerhalb der ökonomischen Wissenschaft bildet jene Folie, vor deren Hintergrund allein die wesentlichen Elemente des europäischen Wirtschaftsverständnisses erklärbar bleiben.

3 Die gesellschaftliche Entwicklung als Voraussetzung für die Emanzipation der Ökonomie als Wissenschaft

Betrachtet man den Emanzipationsprozess der Ökonomie hin zu einer eigenständigen Wissenschaft, so sind es zunächst mindestens drei Entwicklungslinien innerhalb des aufgeklärten Denkens des 17. und 18. Jahrhunderts, die den Blick für die ökonomischen Zusammenhänge schärfen und es so der Ökonomie erlauben, sich als eigenständige Wissenschaft zu etablieren.

Zum ersten ist dies ein zunehmendes politisches und gesellschaftliches Selbstbewusstsein der neu entstehenden bürgerlichen Klasse. In mehreren unterschiedlichen Schüben verändert die Aufklärung das Selbstverständnis und die Selbstwahrnehmung des Bürgertums innerhalb der Gesellschaft. An die Stelle der gottgegebenen Ordnung treten die Vorstellung des Machbaren und die Idee, durch eigenes Zutun Gesellschaft gestalten zu können. Dieses Denken, dessen Wurzeln in die Renaissance zurückreichen (Gay 1967: 12), gelangt mit dem Vordringen der naturwissenschaftlichen und technologischen Weltinterpretation Ende des 17. und Anfang des 18. Jahrhunderts vollends zum Durchbruch. Mit der Aufklärung wird Gesellschaft nun nicht mehr als vorgefundene, bestehende Ordnung betrachtet, sondern als freiwilliger, vertraglicher Zusammenschluss politisch und gesellschaftlich prinzipiell gleichberechtigter Bürger verstanden (Hobbes 1980: 118-129; Locke 1999: 73; Rousseau 1998a: 17). Der Gesellschaftsvertrag regelt die prinzipiell gleichen Rechte der Bürger, die in Form von allgemeinen Bürger- und Menschenrechten ausformuliert werden (Bobbio 1999: 10ff.). Dabei sind dem Einzelnen größtmögliche Freiheits- und Persönlichkeitsrechte zu garantieren (Kant 1991a: BA 20-23; Smith 1990: 106 u. 451). Die Vorstellungen von Liberalismus und Individualismus finden so Eingang in die gesellschaftspolitischen Vorstellungen der Neuzeit und werden zum festen Bestandteil des politischen, wie später auch des ökonomischen Denkens innerhalb der abendländischen Gesellschaft.

Zum zweiten verändert sich mit der Idee „frei“ gestaltbarer Gesellschaftsstrukturen auch die Vorstellung der ökonomischen Handlungssphäre. Ökonomie wird zunehmend weniger als Instrument der landesherrlichen Fiskal- und Entwicklungspolitik begriffen, sondern als Prozess wirtschaftlicher Austauschbeziehungen betrachtet (Kant 1990b: A 406; Rousseau 1998b: 411). Damit stellen sich für die klassische Ökonomie zwei zentrale Fragen: Was motiviert den Einzelnen zu wirtschaftlichem Handeln? Und welche Mechanismen wirken innerhalb der wirtschaftlichen Austauschpro-

zesse? Handel, Handwerk und Industrie werden nicht mehr als eigenständige Bereiche getrennt voneinander analysiert, sondern aus Sicht der auf Märkten stattfindenden Austauschprozesse erforscht (Abländer 2005: 159). Grundlage dieser neuen Sichtweise bildet dabei die mit dem Denken der Aufklärung vollzogene Trennung von Staat und Gesellschaft. Diese Trennung ermöglicht es, einzelne gesellschaftliche Teilbereiche zum Gegenstand einzelwissenschaftlicher Betrachtungen zu machen (Gay 1967: 103). Auf dieser Basis wird auch die Ökonomie als gesellschaftliches Subsystem mit eigenen Regeln und Wirkungsweisen begriffen, das nun einer eigenen, wissenschaftlichen Betrachtung zugänglich gemacht werden kann.

Zum dritten führt die Erosion der ständischen Ordnung zu umfassenden gesellschaftlichen Veränderungen, nicht nur hinsichtlich der rechtlichen und politischen Selbständigkeit der Bürger, sondern auch hinsichtlich der Wahrnehmung ihrer individueller Chancen und Entwicklungsmöglichkeiten (Hansen 1995: 45). Die sich auflösende ständische Ordnung gibt Raum für neue Symbole des individuellen (wirtschaftlichen) Erfolges. Dies erlaubt es, die ursprünglich weit umfassenderen Kriterien der gelungenen Lebensführung aus ihrem sozial-ökonomisch-kulturellen Gesamtzusammenhang zu lösen und auf rein ökonomische Erfolgskriterien zu reduzieren (Kocka 1975: 40). Nicht mehr Stand und Herkommen, sondern das individuelle Können und das ökonomische Geschick des Einzelnen bestimmen von nun an seine Rolle innerhalb der Gesellschaft. „Durch die Prämisse der Machbarkeit des Schicksals wird die bürgerliche Ideologie komplettiert. Mit dem Erreichen dieser Prämisse kann endlich das Leistungsprinzip verkündet werden.“ (Hansen 1995: 67) Individueller Erfolg verschafft dem Einzelnen Zutritt zu den höchsten Staatsämtern. Ausbildung, Risikobereitschaft und die individuelle Lebensführung werden zum Schlüssel für das eigene gesellschaftliche Fortkommen.

4 Die ökonomische Theoriebildung als Spiegelbild der gesellschaftlichen Veränderung

Das neue Denken der Aufklärung in Politik, Gesellschaft und Wissenschaft bestimmt unmittelbar auch die Vorstellungswelt der „Ökonomen“. Die Ökonomie als Wissenschaft folgt in ihren Grundparadigmen streng den neuen Idealen der Aufklärung. Wie kaum eine andere Wissenschaft – vielleicht mit Ausnahme der Politik – spiegelt die Ökonomie die Vorstellungen von bürgerlicher Freiheit, das Kalkül rationaler Vorteilsabwägung und das

Streben nach individueller Selbstverwirklichung in ihrer Theoriebildung wider. Letztlich sind es diese drei Ideale, die als (ökonomischer) Liberalismus, als (ökonomische) Rationalität und als (methodischer) Individualismus Einzug in die ökonomische Theoriebildung halten und sich in der Figur des homo oeconomicus idealtypisch zu jenem Eigenschaftsbündel verdichten, das bis heute das Menschenbild der ökonomischen Theoriebildung bestimmt.

4.1 Bürgerliche Freiheitsrechte und Liberalismus

Mit der Aufklärung tritt das Individuum ins Zentrum der philosophischen Betrachtungen. Der einzelne wird verstanden als Teil einer Gesellschaft mindestens prinzipiell von Natur aus gleicher und gleichberechtigter Bürger. Qua Vernunft sind die Einzelnen in der Lage, dieser Gesellschaft eine politische Ordnung zu geben und damit den Naturzustand des bellum omnium contra omnes durch Selbstbeschränkung in der Ausübung ihrer natürlichen Rechte zu beenden (Hobbes 1980: 118). Die Ordnung dient dem Schutz individueller Rechte und folgt der vernünftigen Einsicht in die Vorteilhaftigkeit der freiwilligen wechselseitigen Beschränkung der natürlichen Freiheitsrechte. Mindestens für die frühen Vertragstheoretiker wird dabei der Staat zum Garanten der bürgerlichen Ordnung und der bürgerlichen Freiheit. Allerdings ist der Staat nun nicht mehr res publica oder Ausdruck einer gottgewollten Weltordnung; er ist vielmehr Repräsentant der von der Gesellschaft selbst erlassenen vernünftigen Ordnung.

„Die Menschen sind (...) von Natur alle frei, gleich und unabhängig, und niemand kann ohne seine Einwilligung aus diesem Zustand verstoßen (...) werden. Die einzige Möglichkeit, diese natürliche Freiheit aufzugeben und die Fesseln bürgerlicher Gesellschaft anzulegen, ist die, dass man mit anderen Menschen übereinkommt, sich zusammenzuschließen und in einer Gemeinschaft zu vereinigen (...).“ (Locke 1999: 73)

Durch die vertragliche Konstitution des bürgerlichen Gemeinwesens konstituiert sich zugleich die bürgerliche Rechtssphäre, jener Bereich, der die individuellen Freiheiten des Einzelnen begrenzt, aber innerhalb dieser Grenzen durch die Garantie vertraglich zugestandener Freiheitsrechte überhaupt erst ermöglicht.

„Nun erst hat jeder etwas Eigenes, ihm allein und dem anderen keineswegs Zukommendes; ein Recht, und ein ausschließendes Recht. Lediglich aus dem

beschriebenen Verträge entsteht das Eigentum, entstehen Rechte auf etwas Bestimmtes, Vorrechte, ausschließende Rechte.“ (Fichte 1979: 14)

Im politischen Denken der Aufklärung wird der Staat so zum Garanten der bürgerlichen Freiheitsrechte. Die politische Ordnung ist so auszugestalten, dass sie zum einen ein Set größtmöglicher Freiheitsrechte garantiert, zum anderen aber den Missbrauch dieser Freiheiten zu Lasten anderer verhindert.

Diese Vorstellung bürgerlicher Freiheitsrechte wird von den klassischen Ökonomen zur Bestimmung der ökonomisch liberalen Ordnung übernommen. Erneut ist es Aufgabe des Staates, einerseits möglichst umfangreiche Freiheiten auch im Wirtschaftsverkehr zu garantieren, aber eben dort einzugreifen, wo diese Freiheitsrechte zu Lasten einzelner oder der Gemeinschaft missbraucht werden. Dabei wird die ex ante vorherrschende politische liberale Vorstellung verknüpft mit der Einsicht in die (scheinbare) Gesetzmäßigkeiten einer Ökonomie, die diese Freiheitsrechte zum Wohle aller wirksam werden lässt.

Adam Smith bringt diese Vorstellung einer zum Wohle der Gemeinschaft wirkenden Gesetzmäßigkeit der Ökonomie auf die Formel der „invisible hand“ und bezeichnet damit ein Prinzip „sozialer Selbstorganisation“, das die individuelle Freiheit und das individuelle Vorteilsstreben der Mitglieder der Gemeinschaft zum Wohle aller wirksam werden lässt. Ähnlich wie Montesquieu (1994: 127) im Bereich der politischen Handlungssphäre davon ausgeht, „(...) dass jeder das allgemeine Wohl betreibt, indem er seine privaten Interessen zu betreiben glaubt“, garantiert für Adam Smith die prästabilisierte Harmonie der „invisible hand“ die Sozialverträglichkeit (Smith 1985: 315ff.) ebenso wie die Effektivität (Smith 1990: 371 u. 531) des ökonomischen Systems.

Auf der Folie dieses Gemeinwohl stabilisierenden Prinzips entwirft Smith eine liberale Wirtschaftsordnung, die durch weitgehende Zurückhaltung der staatlichen Ordnungsmacht gekennzeichnet ist (Smith 1990: 582). Im Glauben an die prästabilisierte Harmonie der „invisible hand“ tritt Smith konsequent für den Abbau merkantiler Handelsbeschränkungen (Smith 1990: 382 f. u. 531), Freizügigkeit und freie Berufswahl (Smith 1990: 117f. u. 385f.), Abbau des Zunftwesens (Smith 1990: 118) und ein System möglichst freier Preisbildung (Smith 1982: 472 u. 497f.) ein. Freiheit in ökonomischen Belangen erhält für ihn den Status eines nahezu heiligen Rechts (Smith 1990: 106 u. 451; Winter/Rommel 1999: 81), das nur in Ausnahmefällen beschränkt werden darf.

Gleichwohl betrachtet Adam Smith ökonomische ebenso wie politische Freiheit nicht als Selbstzweck. Wenn die Gewährung von Freiheitsrechten zu ökonomischen Ergebnissen führt, die mit dem allgemeinen Empfinden der Gerechtigkeit nicht mehr in Einklang zu bringen sind, plädiert Smith für eine Beschränkung derartiger Rechte, sei es durch staatliche Intervention oder durch generelle Beschneidung derartiger Freiheiten (Streminger 1999: 49). Ökonomie dient der Verwirklichung gesellschaftlicher Anliegen und der Durchsetzung einer Moral, die in der Verbesserung der Lage der ärmeren Bevölkerungsschichten ihre Aufgabe sieht. Konkurrenz und Wettbewerb innerhalb der marktwirtschaftlichen Ordnung bleiben so für Smith stets durch die Spielregeln von Fairness und Anstand begrenzt (Smith 1985: 124; Aßländer 2003: 53ff.).

Diese Sichtweise der ökonomischen Freiheit bleibt mindestens bis John Stuart Mill für die ökonomische Theoriebildung bestimmend. Ebenso wie Adam Smith glauben David Ricardo, Thomas Malthus und John Stuart Mill zumindest prinzipiell an eine liberale Wirtschaftsordnung und die segensreiche Kraft der *invisible hand*. Bezogen auf den freien Handel bemerkt David Ricardo:

„Bei einem System des vollkommen freien Handels wendet natürlich jedes Land sein Kapital und seine Arbeit solchen Zweigen zu, die für jedes am vorteilhaftesten sind. Diese Verfolgung des individuellen Vorteils ist bewundernswert mit dem allgemeinen Wohle des Ganzen verbunden.“ (Ricardo 1994: 114)

Konsequent tritt somit auch Ricardo für ein System der freien Preisbildung, für eine Liberalisierung der Armengesetzgebung und den Freihandel (Ricardo 1994: 90 ff. u. 155ff.) ein. Stärker noch als Smith betont er dabei die „Eigengesetzlichkeit“ des wirtschaftlichen Geschehens und die Zwangsläufigkeit der ökonomischen Entwicklung. So etwa sieht er in der zunehmenden Mechanisierung zwar die Gefahr dauerhafter Lohnsenkungen und einer zunehmenden Arbeitslosigkeit (Ricardo 1994: 333 u. 335f.; Sraffa 1994: cxxi-cxxiv), betrachtet diese Entwicklung allerdings als unumkehrbar (Ricardo 1994: 337f.).

Für Thomas Robert Malthus besteht die vordringlichste Aufgabe des Staates in der Schaffung und der Garantie einer liberalen Wirtschaftsordnung (Winkler 1996: 90f.). Ebenso wie Ricardo fordert er eine Deregulierung der Armengesetzgebung, um so die Arbeiterklasse zu Eigenverantwortung, Sparsamkeit und Erwerbsfleiß zu erziehen:

„The poor laws of England may therefore be said to diminish both the power and the will to save among the common people and thus to weaken one of the strongest incentives to sobriety and industry, and consequently of happiness.“ (Malthus 1999: 40f.)

Vorsichtiger als Smith, der durchaus direkte staatliche Eingriffe zum Wohle der Allgemeinheit tolerierte, plädiert Malthus für staatliche Interventionen – allerdings mit „ökonomischen Mitteln“. So fordert er insbesondere während der Agrardepression in Folge der Napoleonischen Kriege öffentlich subventionierte Arbeiten und Zuwendungen, um den Konsum auf Kriegsniveau zu heben (Eltis 1989: 203 f.).

Stärker noch als bei seinen Vorgängern sind für John Stuart Mill politische und ökonomische Freiheitsrechte miteinander verwoben. Dabei ergibt sich für Mill das theoretische Problem, die Garantie weitgehender bürgerlicher Freiheitsrechte mit seinem utilitaristischen Ideal allgemeiner Wohlfahrtssteigerung, i. e. der Schaffung des größten Glücks der größten Zahl, in Einklang zu bringen (Bogen/Ferrell 1987: 58; Abländer 2006: 163ff.). Dabei empfiehlt Mill weitgehende Zurückhaltung bei der Begrenzung individueller Freiheitsrechte (Mill 1991a: 104). Jedoch gelten die individuellen Freiheitsrechte der Einzelnen nicht unumschränkt (Gräfrath 2006: 128ff.). Insbesondere drei Bereiche sind es für Mill, in denen es der Gesellschaft verstatet ist, die individuellen Rechte ihrer Mitglieder zu beschränken: (1) Wenn es Pflicht des Einzelnen ist, gegenüber der Gesellschaft Bestimmtes zu leisten, kann die Gesellschaft die Erbringung dieser Leistung von ihm fordern, ohne dass der Einzelne sich hierbei auf seine Freiheitsrechte berufen können darf (Mill 1991a: 19f. u. 102f.). (2) Wenn jemand durch sein Handeln das Glück anderer nachhaltig gefährdet oder es zu zerstören droht, muss der Staat ohne Rücksichtnahme auf individuelle Freiheitsrechte eingreifen (Mill 1991a: 76f. u. 110f.). (3) Wenn der Einzelne nicht in der Lage ist, als mündiger Bürger seine eigenen Rechte zu vertreten, dann hat die Gemeinschaft diese Rechte für ihn wahrzunehmen. Dies gilt für Mill sowohl im Falle individueller Unmündigkeit wie auch im Falle kollektiver Unmündigkeit aufgrund mangelnder Zivilisation eines Volksstammes (Mill 1991a: 18; 1971: 245).

Diese Vorstellung prinzipiell unverbrüchlicher individueller Freiheitsrechte bildet den Rahmen der Millschen Ökonomie: „Laissez-faire“ sollte die allgemeine Übung sein, jede Abweichung hiervon ist, wenn sie nicht durch einen großen Vorteil geboten ist, ein sicheres Übel.“ (Mill 1921: 692) Als Regulativ der wirtschaftlichen Freiheit sieht Mill die Individualmoral. Ist

diese jedoch nicht in der Lage, die willkürliche Ausnutzung einer Machtposition qua vernünftiger Einsicht in die Interessen des Gemeinwohls zu begrenzen, plädiert auch Mill für staatliche Sanktionen. So muss der mangelnden Moral der einzelnen Wirtschaftsbürger gelegentlich – wie Mill etwa am Beispiel der Arbeitsplatzbeschaffung ausführt – durch die „visible hand“ staatlicher Zwangsmaßnahmen auf die Sprünge geholfen werden (Mill 1924: 534f.).

Ähnlich, wie es für Mill im Bereich der bürgerlichen Freiheit systematische Grenzen für die Gewährung von Freiheitsrechten gibt, existieren für ihn auch im Wirtschaftsverkehr Bereiche, die ex ante von der liberalen Sichtweise ausgenommen werden müssen. Hierzu zählen: der Schutz schwächerer Marktteilnehmer, die Erstellung öffentlicher Güter, der Kinder- und Jugendschutz, die Monopolkontrolle und die Beschränkung der Vertragsfreiheit in besonderen Fällen (Kromphardt 1984: 111-115; Gräfrath 130ff.). Dennoch bleibt Mill in seiner Forderung nach größtmöglicher Freiheit des Einzelnen konsequent: Auch im wirtschaftlichen Bereich stellen das Wohl der Gemeinschaft und die Schadensabwendung die einzigen legitimen Gründe dar, um derentwillen es erlaubt sein soll, die Freiheit des Einzelnen zu begrenzen. Wie schwer sich Mill hier tatsächlich tut, sein Konzept der persönlichen Handlungsfreiheit mit dem Konzept des Gemeinwohls in Einklang zu bringen, erhellt die Diskussion um die Liberalisierung des Opiumhandels am Ende seines Essays „Über die Freiheit“ (Mill 1991a: 129ff.). Solange hier auch nur im Entferntesten die Möglichkeit besteht, dass Opium auch zu Heilzwecken, i. e. zum Nutzen der Gemeinschaft, eingesetzt werden kann, scheint ihm ein generelles Verbot des Opiumhandels nicht gerechtfertigt.

Trotz der Kritik dieser liberalen Wirtschaftsverfassung, wie sie insbesondere von deutschsprachigen Autoren vorgetragen wird (Fichte 1979; List 1927, 1931, 1930), beginnt sich diese liberale Auffassung größtmöglicher individueller Freiheiten durchzusetzen und bleibt bis heute als regulative Idee innerhalb der ökonomischen Theoriebildung bestimmend.

4.2 Vom Vorteilsstreben zur rationalen Nutzenmaximierung

Während das Selbstverständnis des mittelalterlichen Menschen wesentlich auf der Kreatürlichkeit seines irdischen Daseins beruhte, die ihn zwar einerseits den Gesetzen der Natur unterwarf, ihn andererseits aber kraft göttlichen Willens über diese stellte, begreift sich der Mensch der Aufklärung als

ausschließlich seiner Vernunft unterworfen. Durch seine Vernunft ist der Mensch in der Lage, die Naturgesetze zu erkennen und die Natur zu beherrschen. Der Mensch selbst ist es, der sich eine Ordnung für das Zusammenleben in der Gesellschaft gibt. Basis dieser „vernünftigen“ gesellschaftlichen Ordnung ist dabei zum einen die Einsicht in das „natürliche Gesetz“, das der Mensch qua Vernunft zu erkennen in der Lage ist, und zum anderen die Erkenntnis, durch Selbstbindung und Unterordnung unter das Gesetz den allgemeinen wie den eigenen Nutzen zu fördern.

„Das Ziel aufgeklärter Erziehung war der vernünftig denkende und handelnde Mensch. Die Kritik an der Tradition (...) gehörte zu diesem Programm ebenso wie die Überzeugung von der rationalen Lenkbarkeit und Gestaltbarkeit der Verhältnisse durch mündige Bürger.“ (Kocka 1990: 209)

Das Erziehungsprogramm der Aufklärung zielt wesentlich auf die Ausbildung einer spezifischen Rationalität; Basis dieser „Rationalität“ bildet die Einsicht in das „aufgeklärte Eigeninteresse“ des Menschen. „The Pursuit of Happiness“, der Erfolg durch eigene Leistung, tritt an die Stelle des antiken und mittelalterlichen Ideals der „Glückseligkeit“ und der „gelungenen Lebensführung“ (Abländer 2005: 174). Diese Vorstellung von Rationalität findet sich dabei sowohl auf der Ebene staatlicher Politik wie auch auf der Ebene der individuellen Lebensführung wieder.

So sind auf der einen Seite die Vertreter der „social sciences“ darum bemüht, im Sinne einer „objektiven Psychologie“ die handlungsleitenden Motive und Triebe der Menschen zu ergründen, um hierauf aufbauend Empfehlungen für politische Reformen zu geben. Ziel war es, die Lage der Menschen sowohl durch politische Reformen wie auch durch erzieherische Maßnahmen zu verbessern (Gay 1967: 86, 2000: 172).

Auf der anderen Seite beginnt sich diese Vorstellung von Rationalität allmählich auch im Denken der bürgerlichen Gesellschaft zu manifestieren und die individuelle Lebensplanung zu beeinflussen (Elias 1997: 298). Im Sinne einer rationalen Lebensführung ist der Einzelne innerhalb der sich zunehmend etablierenden „commercial society“ darauf angewiesen, alles zu kontrollieren und rational zu planen, was dazu geeignet scheint, Rückschlüsse über die eigenen Fähigkeiten, die verfügbaren finanziellen Mittel oder die Integrität und Vertrauenswürdigkeit der eigenen Person zuzulassen. Während Schiller in seiner Jenaer Antrittsvorlesung die kontinentale Skepsis gegen eine derartige Lebensplanung, die Studium und Beruf nur mehr als Teil eines zweckrationalen Lebensentwurfs sieht, zum Ausdruck

bringt, und diese als „Brotstudium“ verächtlich macht (Schiller s. a.: 235), formuliert Daniel Defoe in seinem „Complete English Tradesman“:

„I cannot allow any pleasure to be innocent when they turn away either the body or the mind of a tradesman from the one needful thing, which his calling makes necessary; I mean the application both of his hands and head to his business; those pleasures and diversions may be innocent in themselves, which are not so to him.“ (Defoe 1970: 66)

Ihren philosophischen Niederschlag findet diese Sichtweise insbesondere im Denken der philosophical radicals, die die rationale Nutzenerwägung zum Zentrum ihrer philosophischen Weltanschauung erheben. Ähnlich wie David Hume (1989: 162) und Adam Smith (1985: 509f.) sehen Jeremy Bentham (1992: 55f.) und John Stuart Mill (1991b: 13ff.) im individuellen Nutzenstreben des Einzelnen die wesentliche Triebfeder für menschliches Handeln. Während dieses Nutzenstreben im Bereich der Moralphilosophie aber für Hume und Smith durch das Maß des Schicklichen begrenzt bleibt, wird das aggregierte Nutzenmaximum für Bentham und Mill zum Maßstab guten Handelns. Obwohl der Analogieschluss, den John Stuart Mill zur Begründung der Richtigkeit seiner Nutzentheorie anführt, philosophisch gesehen wenig überzeugend erscheint (Mill 1991b: 60f.), erweist sich diese Sichtweise des individuellen Nutzenstrebens als grundlegendes Handlungsmotiv im Bereich der ökonomischen Wissenschaft als erstaunlich tragfähig. Das Grundmotiv wirtschaftlicher Betätigung, i. e. die Verbesserung der eigenen Einkommenssituation, wird von den Ökonomen schrittweise in den (normativen) Status der rationalen Nutzenmaximierung erhoben. Individuelle Nutzenmaximierung als Handlungsmotiv in ökonomischen Belangen wird so zum Grundparadigma der ökonomischen Theoriebildung.

Bereits Adam Smith (1990: 283) sieht im „gleichmäßigen, fortwährenden und ununterbrochenen Streben des Menschen nach besseren Lebensbedingungen“ die Quelle des nationalen wie des privaten Wohlstandes. Nicht das Gemeinwohl an sich, sondern die je individuelle Nutzenmaximierung bilden den Antrieb zu Erwerbsfleiß und Warentausch (Smith 1990: 371). Trotz des scheinbaren Bruchs zwischen diesem rein an individueller Nutzenmaximierung interessierten homo oeconomicus der den Ausgangspunkt zu Adam Smiths ökonomischen Überlegungen bildet, und dem Menschenbild des am Wohlergehen seiner Mitmenschen interessierten homo socialis, der den Eckpfeiler Smiths moralphilosophischer Überlegungen bildet, bleibt Smith in seiner Theoriekonstruktion konsistent (Oncken 1898: 29-33 u. 102ff.; Paszkowski 1890: 40ff.). Auch im Bereich der Ökonomie erteilt

Smith Systemen, die auf reinem Egoismus des Einzelnen basieren, eine Absage (Smith 1985: 510-523; Sturn 1991: 100). Stets bleibt für ihn der Wunsch nach individueller Nutzenmaximierung durch moralphilosophische Überlegungen beschränkt: „Das Glück eines anderen zerstören, nur weil es unserem eigenen im Wege steht, ihm zu nehmen, was ihm wirklich nützlich ist, nur weil es für uns ebenso nützlich oder noch nützlicher sein kann, das wird kein unparteiischer Zuschauer gutheißen können (...).“ (Smith 1985: 122)

Auch für David Ricardo und Thomas Robert Malthus stellt das rationale Nutzenkalkül den zumeist nicht mehr explizit benannten Ausgangspunkt ihrer theoretischen ökonomischen Überlegungen dar. Sowohl aus Sicht der Individuen wie aus Sicht der Gemeinschaft stellt der zu erzielende Nutzen das alleinige Motiv für wirtschaftliches Handeln dar. So etwa votiert Ricardo insbesondere auf Grund der „komparativen Kostenvorteile“ (Ricardo 1994: 115f.) für den freien Handel und den Abbau von Zollschränken. Überlegungen des Merkantilismus, wie Autarkie, Handelsmacht und staatliche finanzielle Unabhängigkeit treten für ihn zu Gunsten reiner Nutzenüberlegungen zurück. Noch deutlicher spezifiziert Thomas Robert Malthus in seinem Aufsatz „On political economy“ Nutzen ausschließlich im Sinne eines materiellen Nutzens als Gegenstand der ökonomischen Betrachtungen. Obwohl Gesundheit, Glück und Seelenheil ebenfalls nützlich und erstrebenswert erscheinen, stehen sie außerhalb der ökonomischen Theoriebildung (Malthus 1986c: 298f.). Konsequenter folgt Malthus daher in seinen Betrachtungen über produktive und nicht-produktive Arbeit (Malthus 1986c: 299ff., 1986a: 29-41, 1986b: 317ff.) den Überlegungen Adam Smiths (Smith 1990: 272) und lässt nur jene Form von Arbeit als produktiv gelten, die materiellen Nutzen schafft. Obwohl diese Ansicht insbesondere von Friedrich List kritisiert wird, der dieser Auffassung seine „Theorie der produktiven Kräfte“ (List 1930: 173-183, 1927: 193) entgegenstellt, setzt sich diese rein materialistische Definition des Nutzenbegriffs letztendlich innerhalb der Theoriengeschichte durch.

Erheblich pessimistischer als bei Smith gestaltet sich das Menschenbild, das David Ricardo und Thomas Robert Malthus zum Ausgangspunkt ihrer ökonomischen Überlegungen nehmen. Zwar glauben sie an das „Nutzenprinzip“ als eigentliches Motiv für wirtschaftliche Betätigung. Aber ausgehend von Malthus' „ehernem Bevölkerungsgesetz“ (Malthus 1999: 12f.) sehen sie den Wohlstand der Nationen durch übermäßiges Bevölkerungswachstum gefährdet. Insbesondere die Arbeiterklasse ist in ihren Augen

allenfalls an kurzfristiger Befriedigung ihrer Bedürfnisse, keinesfalls am langfristigen Wohlergehen des Gemeinwesens interessiert:

„The cravings of hunger, the love of liquor, the desire of possessing a beautiful women, will urge men to actions, of the fatal consequences of which, to the general interests of society they are perfectly well convinced, even at the very time they commit them. Remove their bodily cravings, and they would not hesitate a moment in determining against such actions. Ask them their opinion in the same conduct in another person, and they would immediately reprobate it. But in their own case, and under all the circumstances of their situation with these bodily cravings, the decision of the compound being is different from the conviction of the rational being.” (Malthus 1999: 104f.)

Dem rationalen Streben nach Verbesserung der eigenen ökonomischen Lage stehen somit die Triebhaftigkeit und die egoistischen Begierden des Einzelnen entgegen.

Für Thomas Robert Malthus ebenso wie für David Ricardo besitzt das Streben des Einzelnen nach individueller kurzfristiger Bedürfnisbefriedigung den Status einer empirischen Erkenntnis, die sich nicht zuletzt in der „unvernünftigen“ Bevölkerungszunahme der Armen widerspiegelt. Ökonomische Handlungsempfehlungen müssen dieser „Charaktereigenschaft“ der Menschen Rechnung tragen, wollen sie im Sinne einer Wohlfahrtssteigerung wirken. Beide sehen im Wunsch nach unmittelbarer Bedürfnisbefriedigung in erster Linie eine Gefahr für die Gesamtwohlfahrt, der es durch wirtschaftspolitische Maßnahmen zu begegnen gilt. Sofortige Bedürfnisbefriedigung erscheint in diesem Sinne (noch) irrational, da sie den Interessen der Gesamtwohlfahrt – und mithin auch der eigenen langfristigen ökonomischen Besserstellung des Einzelnen – entgegenwirkt.

Mit John Stuart Mill schließlich erhält der homo oeconomicus als Archetypus des kurzfristigen, rationalen Nutzenmaximierers seine endgültige Form (Mill 1976: 161). Allerdings besitzt der homo oeconomicus für Mill eher methodischen als empirischen Status:

„Kein Mathematiker ist jemals auf die Idee gekommen, seine Definition einer Geraden entspräche einer wirklichen Geraden. Ebenso wenig hat jemals ein politischer Ökonom die Ansicht vertreten, die wirklichen Menschen wünschten nichts anderes als Reichtum oder sie hätten zumindest kein anderes Verlangen, das nicht sofort auch nur dem schwächsten Geldmotiv weichen würde. Doch sie haben das Recht, dies zum Zweck ihrer Argumentation anzunehmen (...).“ (Mill 1976: 168)

Mill gelingt es so, das Ideal des homo rationalis der Aufklärung, die theoretischen Annahmen des Utilitarismus und die postulierte Funktionsweise einer auf Eigenmotivation zur Einkommensverbesserung basierenden ökonomischen Ordnung miteinander in Einklang zu bringen. Als aufgeklärter (Wirtschafts-)Bürger kalkuliert der Einzelne seine individuellen Vorteile; er ist im Sinne des Utilitarismus darum bemüht, seinen (materiellen) Nutzen zu optimieren; dieses Motiv treibt ihn schließlich zum wirtschaftlichen Handeln. Spätestens mit der „marginalistischen Revolution“ gelangt diese Vorstellung innerhalb der ökonomischen Theoriebildung endgültig zum Durchbruch. Max Weber bemerkt hierzu fast spöttisch:

„(...) als eine Kaufmannsseele, welche die ‘Intensität’ ihrer Bedürfnisse ziffernmäßig einschätzen kann und ebenso die möglichen Mittel zu deren Deckung, behandelt die Grenznutzlehre für ihre Zwecke die ‘Psyche’ aller, auch des von allem Kauf und Verkauf ausgeschlossenen, isoliert gedachten Menschen, und auf diesem Wege gewinnt sie ihre theoretischen Konstruktionen.“ (Weber 1988: 394)

Über mehrere Stufen hinweg wird so das „aufgeklärte Eigeninteresse“ des Menschen innerhalb der ökonomischen Theoriebildung im Sinne einer ökonomischen Rationalität umgedeutet. Stand am Anfang der ökonomischen Theoriebildung die Frage, was den Einzelnen zu wirtschaftlicher Betätigung, zu Fleiß und Arbeitseifer ansporne, und lautete die Antwort hier: das Streben nach der Verbesserung der eigenen ökonomischen Lage, steht am Ende dieses Prozesses ein Menschenbild, das den Menschen aller moralischer Rücksichten entkleidet nur mehr als kurzfristigen, egoistischen, rationalen Nutzemaximierer sieht. Dies bildet die Ausgangslage für eine normative Wende innerhalb der ökonomischen Theoriebildung. Je stärker sich die ökonomische Theorie auf das reine Marktgeschehen und die Gesetzmäßigkeiten von Angebot und Nachfrage konzentriert, desto unhinterfragter wird der Mensch nur mehr in seiner Eigenschaft als rationaler Nutzenmaximierer abgebildet. Waren für Smith (1985: 122f.) und Kant (1991d: BA 9) moralische Einsichten noch in der Lage, die legitimen Grenzen ökonomischen Verhaltens aufzuzeigen, treten derartige Überlegungen mit der zunehmenden Orientierung der Ökonomie an der Forschungsmethode der Naturwissenschaften sukzessive in den Hintergrund. Der von John Stuart Mill alleine aus methodischen Gründen auf seine „ökonomisch relevanten Eigenschaften“ reduzierte Mensch wird damit zum normativen Ausgangspunkt der ökonomischen Theoriebildung.

4.3 Autonomie und Individualismus

Anliegen der Aufklärung ist es, „(...) den Menschen aus seiner selbstverschuldeten Unmündigkeit zu befreien (...)“ (Kant 1991c: A 481). Die Menschheit ist aufgerufen, sich in allen Lebensbereichen selbst eine vernünftige Ordnung zu geben. Die Vernunft wird zum alleinigen Maßstab für richtig oder falsch und ist im Sinne Kants aufgerufen, „(...) das beschwerlichste aller ihrer Geschäfte, nämlich das der Selbsterkenntnis aufs neue zu übernehmen (...)“ (Kant 1991e: A XI). Der Mensch wird zum autonomen Subjekt, das in der Lage ist, seine Triebe und Neigungen durch vernünftige Maximen zu steuern. Das Erziehungsprogramm der Aufklärung setzt mithin auf Selbstständigkeit, Mündigkeit und Eigenverantwortung. Damit – so die Annahme der Aufklärer – würde der Einzelne in die Lage versetzt, zum wertvollen Mitglied der Gesellschaft zu werden.

Aufbauend auf den Erziehungsidealen Condillacs und Helvétius' betrachteten viele der Aufklärer den Menschen als prinzipiell formbar. So vertrat Helvétius die Auffassung, dass der Einzelne von Geburt an einer leeren Schreibtafel gleiche. Mittels der richtigen Erziehung wäre er entsprechend beliebig formbar und gestaltbar (Gay 1967: 109). Hierauf aufbauend entwerfen Locke, Rousseau und andere ausgeklügelte Erziehungsprogramme, die den Einzelnen zum mündigen Bürger heranbilden sollen. Ziel ist es, den Einzelnen möglichst schon von Kindesbeinen an, im Sinne der Ideale der Aufklärung zu erziehen (Peters 1997: 208 f.). Allerdings begann sich dieses theoretisch postulierte Ideal in der Praxis schnell in sein Gegenteil zu verkehren: „Die wegweisende Psychologie von Condillac und Helvétius, wonach der Mensch voller Entwicklungsmöglichkeiten steckt, verkam schnell dazu, Kinder in der Schule und Erwachsene am Arbeitsplatz zu disziplinieren und zu Gehorsam anzuhalten.“ (Porter 1995: 94)

Praktisch gewendet wird das Erziehungsprogramm der Aufklärung weniger dazu benutzt, den Einzelnen zu Selbstbestimmung und Mündigkeit zu erziehen, sondern aus ihm einen fleißigen Untertanen zu machen. So gilt das Konzept der aufklärerischen Erziehung in der Praxis vor allem der Stärkung der bürgerlichen Sekundärtugenden, wie Fleiß, Sparsamkeit und Pünktlichkeit und der Hinwendung zur Industrie. So etwa rät John Locke dem angehenden Gentleman, mindestens ein Handwerk zu erlernen (Locke 1997a: 254-262) und selbst der durch „antiautoritäre“ Erziehungsideale hervorstechende Rousseau entwirft in „Emile“ das Bild des müßig gehenden Bürgers als Verbrecher am Gemeinwohl (Rousseau 1998b: 411).

Ziel der Aufklärung ist in der Praxis nicht der kontemplative, von der Last der alltäglichen Arbeit befreite Müßiggänger, sondern der strebsame und folgsame Untertan. Da der Mensch ausschließlich an seinem eigenen Wohlergehen und dem Streben nach Lust und der Vermeidung von Unlust orientiert sei, glaubten Helvétius und seine Epigonen, dass ihm mit Hilfe eines Systems von Belohnung und Bestrafung alles beigebracht werden könne. Dieses Erziehungsprogramm findet seinen Niederschlag zum einen in der Ermahnung insbesondere der unteren Bevölkerungsschichten zu Strebsamkeit und Fleiß durch zahlreiche Wochenschriften (u. a. Franklin 1999) und in der Etablierung so genannter „working-schools“ und „schools of correction“, die dem Einzelnen Zucht und Ordnung beibringen sollten, um ihn dadurch zum nützlichen Mitglied der Gemeinschaft zu erziehen (Locke 1997b).

Jenseits dieser praktischen Indienstnahme des aufgeklärten Erziehungsideals durch die „Commercial Society“ findet sich die Vorstellung des Menschen als autonomes Subjekt auch innerhalb der ökonomischen Theoriebildung im Sinne eines methodologischen Individualismus wieder. Jeder – so die Grundannahme von Adam Smith bis John Stuart Mill – wisse selbst am besten, was für ihn in ökonomischen wie auch in allen anderen Belangen am erstrebenswertesten sei. Hieraus leitet sich letztlich das bereits beschriebene Postulat größtmöglicher Freiheiten ab. Das Erziehungsideal der Aufklärung wird dabei von den Ökonomen in zweifacher Weise aufgenommen: Zum einen wird das Individuum in gewissem Sinne als autonom in der Festlegung seiner Wünsche und Ziele und der Kalkulation der ihm zum Zwecke seiner Bedürfnisbefriedigung zur Verfügung stehenden Mittel betrachtet. Zum anderen gilt es, insbesondere die ärmeren Bevölkerungsschichten zu mündigen Wirtschaftsbürgern zu erziehen, um sie so in die Lage zu versetzen, selbst ihre eigenen Interessen erkennen und vertreten zu können.

Für Adam Smith ist der Mensch gekennzeichnet durch Eigenliebe und das Streben nach materiellem Fortkommen. Allerdings wird das hieraus resultierende egoistische Streben des Einzelnen durch seine Fähigkeit zur Sympathie, die Regeln der Schicklichkeit und schließlich durch das Gesetz begrenzt (Recktenwald 1990: XLI). Zudem wird der Mensch durch die Notwendigkeit zum Warentausch und zum Handel dazu gezwungen, auf seine Mitmenschen Rücksicht zu nehmen, da er stets auf deren Hilfe angewiesen ist (Streminger 1999: 96.). Zwar misstraut Smith all jenen philosophischen Systemen, die den Egoismus des Einzelnen zur Basis einer Moralphilosophie erheben wollen. Dennoch glaubt er, dass eine gerechte Vorsehung

mindestens prinzipiell dafür Sorge trage, dass das individuelle Streben des Einzelnen zum Wohle der Gemeinschaft wirksam wird. Smith appelliert daher nicht an den Einzelnen, sich für die Gemeinschaft und das Staatswesen einzusetzen (Smith 1990: 370f.). Grundlage seiner ökonomischen Vorstellungen bildet das seinen eigenen Vorteil kalkulierende Individuum. Jedem soll es in diesem Sinne frei stehen, seine Kräfte zum eigenen Wohl beliebig gebrauchen zu dürfen (Smith 1990: 106). Damit schafft Adam Smith die theoretische Voraussetzung für eine Sichtweise von Ökonomie, die im Marktergebnis das Resultat des aggregierten Handlungswillens aller am Marktgeschehen Beteiligten sieht. Hieraus resultiert schließlich eine Vorstellung von Ökonomie, die den Einzelnen als Individuum letztlich nurmehr vermittels des Marktmechanismus an die Gesellschaft angebunden sieht.

Für John Stuart Mill gewinnt das Individuum innerhalb seiner Bestrebungen, Ökonomie als Wissenschaft zu etablieren, systematische Bedeutung. Da es der Ökonomie, im Gegensatz zu den Naturwissenschaften, nicht möglich sei, gesellschaftliche Prozesse unter Laborbedingungen zu beobachten (Mill 1976: 169, 1968: 286), setzt Mill das „ökonomische Modell“ anstelle des Experiments. Ausgangspunkt dieses ökonomischen Modells bildete dabei das unter bestimmten Nebenbedingungen nach Nutzenmaximierung strebende Individuum. Ziel des *economic man* ist alleine die Befriedigung individueller Bedürfnisse (Hollis/Nell 1978: 48f.). Damit etabliert Mill ein ökonomisches Menschenbild, in dem das Ziel ökonomischen Handelns primär an der individuellen Nutzenmaximierung und nicht am Gesamtnutzenoptimum der Gesellschaft ausgerichtet ist. Wenngleich für Mill diese Annahme lediglich Experimentalcharakter besitzt und keineswegs als normatives Postulat oder als Handlungsmaxime innerhalb der Ökonomie verstanden wird (Mill 1976: 168), schafft er damit dennoch die Ausgangslage für ein weitgehend individualistisch geprägtes Verständnis von Ökonomie, in der das Nutzenkalkül des Einzelnen vor der Frage nach dem gesamtgesellschaftlichen Wohlfahrtsoptimum rangiert.

Sowohl für Smith als auch für Ricardo, Malthus und John Stuart Mill bildet dabei die „richtige“ Erziehung die Voraussetzung für die freie Selbstbestimmung insbesondere der unteren Klassen. Während Smith dies zumeist nur im Sinne eines sozialen Anliegens formuliert (Streminger 1999: 99), wird diese Forderung für Ricardo, Malthus und Mill zum wirtschaftspolitischen Programm. Dabei gehen Ricardo und Malthus davon aus, dass nur eine aufgeklärte und selbständige Arbeiterklasse sich in ihrer Vermehrungsrate beschränken würde.

Deutlicher noch als bei seinen Vorgängern steht für Mill die Erziehung der Arbeiterklasse im Zentrum seiner wirtschaftspolitischen Betrachtungen. Ausgehend von einem nahezu radikalen Individualismus, wie er insbesondere in „Über die Freiheit“ zum Ausdruck kommt (Mill 1991a: 17f.), sieht Mill auch im Bereich der Ökonomie in der Wahrnehmung ihrer eigenen Interessen den Schlüssel für eine gerechte Beteiligung der Arbeiterklasse am allgemeinen sozialen Wohlstand. Es ist nicht die Aufgabe des Staates oder einer wie auch immer definierten Oberschicht dem „Armen“ in paternalistischer Manier ihr Wohlwollen angedeihen zu lassen, um hierfür als Gegenleistung Dankbarkeit und Unterwürfigkeit zu ernten (Mill 1921: 397f.). Mill glaubt, dass eine aufgeklärte Arbeiterklasse sowohl in der Lage sei, ihr politisches Geschick, wie auch ihre ökonomischen Interessen in die eigenen Hände zu nehmen. Dabei steht für ihn nicht das sozialistische Ideal einer Arbeiterklasse im Vordergrund, sondern die Idee des aufgeklärten, autonomen Individuums (Mill 1998: 422-426; ABländer 2006: 165). Entsprechend sieht Mill die Zukunft der arbeitenden Klasse in freiwilligen genossenschaftlichen Zusammenschlüssen. Dergestalt glaubt Mill, dass es möglich sei, ein Maximum an Freiheitsrechten, den Schutz privater Eigentumsrechte, ein größtmögliches Maß an Eigenverantwortlichkeit für das eigene Handeln auch der Arbeiterklasse, politische Freiheiten und Mitspracherechte und einen geringst möglichen Paternalismus miteinander in Einklang zu bringen.

Im Laufe der Zeit tritt dieses von den klassischen Ökonomen auch vertretene Anliegen, insbesondere die Arbeiterklasse im Sinne der Aufklärung zu mündigen Bürger zu erziehen, in den Hintergrund. Man mag darüber streiten, ob das soziale und erzieherische Programm der politischen Ökonomie deswegen in Vergessenheit geriet, weil es sich in der Praxis weitgehend erfüllt hatte, oder ob dies der Tatsache geschuldet war, dass mit der „marginalistischen Revolution“ das politische und soziale Anliegen der klassischen Ökonomie von der Agenda der ökonomischen Theoriebildung verschwand. Was blieb war ein Ökonomieverständnis, das wesentlich auf den Idealen freier wirtschaftlicher Betätigung und mehrheitlich an der eigenen Nutzenmaximierung interessierter Individuen aufruht. Die von der Neoklassik zum Programm erhobene Forderung nach Deregulierung der Märkte, Nichteinmischung des Staates und einem System möglichst freier Preisbildung, insbesondere auch auf dem Arbeitsmarkt, verkennt dabei jedoch die Pointe der klassischen Nationalökonomie: Ziel der klassischen Ökonomen war es, das Anliegen der Aufklärung, die Befreiung des Menschen aus seiner selbstverschuldeten Unmündigkeit, auch in der wirtschaftlichen

Handlungssphäre durchzusetzen. Ihr Ideal war der aufgeklärte, mündige, an seinem eigenen Schicksal und Fortkommen interessierte Wirtschaftsbürger.

5 Das geistige Erbe der Aufklärung in der Ökonomie

Obwohl ihre Theoretiker sich heute darin gefallen, die Ökonomie als wertfreie Wissenschaft darzustellen, ist die Ökonomie als Wissenschaft ohne Bezug auf die Ideale der europäischen Aufklärung, wie sie insbesondere Eingang in die Theoriekonzeptionen der klassischen Ökonomie gefunden haben, nicht vorstellbar. Ökonomischer Liberalismus, das Prinzip einer ökonomischen Rationalität und der methodologische Individualismus der Ökonomik basieren wesentlich auf der philosophischen Tradition der Aufklärung. Politische Freiheit und das Recht zur Mitbestimmung, Vernunft als alleiniger Maßstab für richtiges und falsches Handeln und die Stärkung des sich selbst qua Sittengesetz beherrschenden autonomen Subjekts waren die zentralen Anliegen, die sich in den philosophischen Entwürfen von Hobbes bis Kant widerspiegeln. Sie bilden den nicht hintergehbaren Kern des abendländischen Politik- und Ökonomieverständnisses.

Entsprechend problematisch gestaltet sich daher der Versuch, Ökonomie als Universaltheorie begreifen und westliche Vorstellungen von Demokratie oder Marktwirtschaft beliebig in andere Kulturkreise exportieren zu wollen. Der hier im Zuge der Globalisierung immer deutlicher hervortretende politische Gestaltungswille, eine „Weltwirtschaft“ nach dem ökonomischen Vorbild der westlichen Industrienationen ausformen zu wollen, ohne sich dabei auf die Wurzeln des eigenen Denkens zu besinnen, sieht sich daher nicht ganz zu unrecht dem Vorwurf des „Kulturimperialismus“ ausgesetzt. Mit Berufung auf den Erfolg des westlichen Wirtschaftsmodells werden westliche Werte in Kulturkreise exportiert, deren Gesellschaftsmodell in seiner Funktionsweise von anderen als den Werten der europäischen Aufklärung abhängig ist. Setzt die westliche Vorstellung von Marktwirtschaft die strikte Einhaltung von Verträgen, klar definierte individuelle Eigentumsrechte (insbesondere auch an „geistigem Eigentum“), freien Handel und freien Kapitalfluss und das individuelle Nutzenstreben als Motiv zur wirtschaftlichen Betätigung voraus, stehen in anderen Kulturkreisen demgegenüber Werte wie Solidarität, Gemeinschaftssinn, Reziprozität als Verteilungsmaßstab oder die Wahrung der Tradition im Vordergrund. Derartige Werte sind nicht per se unvereinbar mit einem erfolgreichen Wirtschaftsmodell, wie das Beispiel Japans zeigt. Allerdings mag die Berücksich-

tigung lokaler kultureller Werte bei der Ausgestaltung einer wirtschaftlichen Ordnung mitunter zu Ergebnissen führen, die dem liberalen Wirtschaftsdenken westlicher Provenienz entgegenstehen.

Literaturverzeichnis

- Aßländer, M. S. (1999):* Die ökonometrische Gesellschaft – zur Überformung der Lebenswelt durch die Ökonomie, Hamburg.
- Aßländer M. S. (2003):* Adam Smith: Moralphilosophie und Ökonomie in kritischer Absicht, in: Breuer, M./ Brink, A./ Schumann, O. J. (Hg.): Wirtschaftsethik als kritische Sozialwissenschaft, Bern, 25-61.
- Aßländer, M. S. (2005):* Von der vita activa zur industriellen Wertschöpfung, Marburg.
- Aßländer, M. S. (2006):* Zwischen Liberalismus und Sozialismus – John Stuart Mill und die Beschäftigungsfrage, in: Ulrich, P./ Aßländer, M. S. (Hg.): John Stuart Mill – Der vergessene politische Ökonom und Philosoph, Bern, 155-194.
- Becker, G. S. (1993):* Ökonomische Erklärung menschlichen Verhaltens. Tübingen.
- Bentham, J. (1992):* Eine Einführung in die Prinzipien der Moral und der Gesetzgebung, in: Höffe, O. (Hg.): Einführung in die utilitaristische Ethik, Tübingen, 55-83.
- Bobbio, N. (1999):* Gegenwart und Zukunft der Menschenrechte, in: Ders.: Zeitalter der Menschenrechte – ist Toleranz durchsetzbar?, Berlin.
- Bogen, J./ Farrell, D. M. (1987):* Freiheit und Glück in Mills Plädoyer für Freiheit, in: Claeyes, G. (Hg.): Der Soziale Liberalismus John Stuart Mills, Baden-Baden, 57-75.
- Claeyes, G. (1987):* Der soziale Liberalismus John Stuart Mills: eine Einführung, in: Ders. (Hg.): Der soziale Liberalismus John Stuart Mills, Baden-Baden, 9-31.
- Defoe, D. (1970):* The Complete English Tradesman, New York.
- Elias, N. (1997):* Der Prozess der Zivilisation, in 2 Bdn., Frankfurt a. M., Bd. 1.
- Eltis, W. (1989):* David Ricardo, in: Starbatty, J. (Hg.): Klassiker des ökonomischen Denkens in 2 Bdn, München, Bd. 1, 188-207.

- Fichte, J. G. (1799):* Der geschlossene Handelsstaat, Hamburg.
- Franklin, B. (1999):* Wit and Wisdom from Poor Richard's Almanack, New York.
- Gay, P. (1967):* Zeitalter der Aufklärung, Amsterdam.
- Gay, P. (1999):* Die Macht des Herzens – Das 19. Jahrhundert und die Erforschung des Ich, München.
- Gay, P. (2000):* Kult der Gewalt – Aggression im bürgerlichen Zeitalter, München.
- Gräfrath, B. (2006):* Das Fundament der Bürgerrechte – John Stuart Mill über die gesellschaftlichen Rahmenbedingungen für das Leben freier Individuen, in: Ulrich, P./ Aßländer, M. S. (Hg.): John Stuart Mill – Der vergessene politische Ökonom und Philosoph, Bern, 125-153.
- Hansen, K. P. (1995):* Die Mentalität des Erwerbs, München.
- Hobbes, T. (1980):* Leviathan, Stuttgart.
- Hödl, E. (1984):* Mill, Keynes und Schumpeter, in: Harms, J. (Hg.): „Über Freiheit“ – John Stuart Mill und die Politische Ökonomie des Liberalismus, Frankfurt a. M.
- Hollis, M. / Nell, E. J. (1978):* Rational Economic Man, Cambridge.
- Hume, D. (1989):* Ein Traktat über die menschliche Natur in 2 Bdn., Hamburg, Bd. 1.
- Kant, I. (1991a):* Zum ewigen Frieden, in: Werkausgabe in XII Bdn., hrsg. von Wilhelm Weischedel, Frankfurt a. M., Bd. XI.
- Kant, I. (1991b):* Idee zu einer allgemeinen Geschichte in weltbürgerlicher Absicht, in: Werkausgabe in XII Bdn., hrsg. von Wilhelm Weischedel, Frankfurt a. M., Bd. XI.
- Kant, I. (1991c):* Beantwortung der Frage: Was ist Aufklärung? in: Werkausgabe in XII Bdn., hrsg. von Wilhelm Weischedel, Frankfurt a. M., Bd. XI.
- Kant, I. (1991d):* Grundlegung zur Metaphysik der Sitten, in: Werkausgabe in XII Bdn., hrsg. von Wilhelm Weischedel, Frankfurt a. M., Bd. VII.
- Kant, I. (1991e):* Kritik der reinen Vernunft in 2 Bdn., in: Werkausgabe in XII Bdn., hrsg. von Wilhelm Weischedel, Frankfurt a. M., Bd. III.
- Kocka, J. (1975):* Unternehmer in der deutschen Industrialisierung, Göttingen.

- Kocka, J. (1990):* Weder Stand noch Klasse – Unterschichten um 1800, Bonn.
- Kromphardt, J. (1984):* Was heißt liberale Wirtschaftspolitik, in: Harms, J. (Hg.): „Über Freiheit“ – John Stuart Mill und die Politische Ökonomie des Liberalismus, Frankfurt a. M., 105-116.
- List, F. (1931):* Outlines of American Political Economy, in: Ders.: Werke, in 8 Bdn., hrsg. von Erwin von Beckerath et al., Berlin, Bd. 2.
- List, F. (1927):* Das Natürliche System der Politischen Ökonomie, in: Ders.: Werke, in 8 Bdn., hrsg. von Erwin von Beckerath et al., Berlin, Bd. 4.
- List, F. (1930):* Das Nationale System der politischen Ökonomie, in Ders.: Werke, in 8 Bdn., hrsg. von Erwin von Beckerath et al., Berlin, Bd. 6.
- Locke, J. (1997a):* Gedanken über Erziehung, Stuttgart.
- Locke, J. (1997b):* A Report of the Board of Trade to the Lords Justices, Respecting the Relief and Employment of the Poor, in: Peters, J. T. (Anhang): Der Arbeitsbegriff bei John Locke, Münster.
- Locke, J. (1999):* Über die Regierung (The Second Treatise of Government), Stuttgart.
- Malthus, T. R. (1986a):* Principles of Political Economy – Part I, in: The Works of Robert Malthus in 8 Bdn., hrsg. von E. A. Wrigley und David Souden, London, Bd. 5.
- Malthus, T. R. (1986b):* Principles of Political Economy – Part II, in: The Works of Robert Malthus in 8 Bdn., hrsg. von E. A. Wrigley und David Souden, London, Bd. 6.
- Malthus, T. R. (1986c):* On Political Economy, in: The Works of Thomas Robert Malthus in 8 Bdn., hrsg. von E. A. Wrigley und David Souden, London, Bd. 8: Essays on Political Economy.
- Malthus, T. R. (1999):* An Essay on the Principle of Population (1798), Oxford.
- Mill, J. S. (1924):* Grundsätze der politischen Ökonomie – mit einigen ihrer Anwendungen auf die Sozialphilosophie, Bd. 1, in: Waentig, H. (Hg.): Sammlung sozialwissenschaftlicher Meister, 2. Aufl., Jena, Bd. 17.

- Mill, J. S. (1921):* Grundsätze der politischen Ökonomie – mit einigen ihrer Anwendungen auf die Sozialphilosophie, Bd. 2, in: Waentig, H. (Hg.): Sammlung sozialwissenschaftlicher Meister, Jena, Bd. 18.
- Mill, J. S. (1968):* System der deduktiven und induktiven Logik – Eine Darlegung der Grundsätze der Beweislehre und der Methoden wissenschaftlicher Forschung, Bd. 3, in: Gesammelte Werke in 12 Bdn., hrsg. von Theodor Gomperz, Aalen, Bd. 4.
- Mill, J. S. (1971):* Betrachtungen über die repräsentative Demokratie, Paderborn 1971.
- Mill, J. S. (1976):* Über die Definition der politischen Ökonomie und ihre angemessene Forschungsmethode, in: Ders.: Einige ungelöste Probleme der politischen Ökonomie, hrsg. von Hans G. Nutzinger, Frankfurt a. M.
- Mill, J. S. (1991a):* Über die Freiheit, Leipzig.
- Mill, J. S. (1991b):* Der Utilitarismus, Stuttgart.
- Mill, J. S. (1998):* Chapters on Socialism, in: Ders.: Principles of Political Economy and Chapters on Socialism, Oxford.
- Montesquieu, C.-L. de (1994):* Vom Geist der Gesetze, Stuttgart.
- Oncken, A. (1898):* Das Adam Smith-Problem, in: Zeitschrift für Sozialwissenschaft, 1/1898, 25-33, 101-108 u. 276-287.
- Paszkowski, W. (1890):* Adam Smith als Moralphilosoph, Halle.
- Peters, J. T. (1997):* Der Arbeitsbegriff bei John Locke, Münster.
- Porter, R. (1995):* Kleine Geschichte der Aufklärung, Berlin.
- Recktenwald, H. C. (1990):* Würdigung des Werkes, in: Smith, Adam: Der Wohlstand der Nationen, München.
- Ricardo, D. (1994):* Grundsätze der Politischen Ökonomie und der Besteuerung, hrsg. von Heinz D. Kurz, Marburg.
- Rousseau, J.-J. (1998a):* Vom Gesellschaftsvertrag oder Grundsätze des Staatsrechts, Stuttgart.
- Rousseau, J.-J. (1998b):* Emile oder über die Erziehung, Stuttgart.
- Schiller, F. (s.a.):* Was heißt und zu welchem Ende studiert man Universalgeschichte? in: Ders.: Sämtliche Werke in 12 Bdn. Leipzig, Bd. 10.
- Smith, A. (1982):* „Early Draft of Part of the Wealth of Nations“, in: Ders.: Lectures on Jurisprudence, The Glasgow Edition of the Works and Correspondence of Adam Smith, Bd. 5, Indianapolis.

- Smith, A. (1985):* Theorie der ethischen Gefühle, Hamburg.
- Smith, A. (1990):* Der Wohlstand der Nationen, München.
- Sraffa, P. (1994):* Einführung, in: David Ricardo: Grundsätze der Politischen Ökonomie und der Besteuerung, hrsg. von H. D. Kurz, Marburg.
- Streminger, G. (1999):* Adam Smith, Reinbek.
- Sturn, R. (1991):* Soziales Handeln und ökonomischer Tausch – die stoischen Wurzeln Adam Smiths, in: Meyer-Faye, A. / Ulrich, P. (Hg.): Der andere Adam Smith – Beiträge zur Neubestimmung von Ökonomie als Politische Ökonomie, Bern, 99-122.
- Weber, M. (1988):* Die Grenznutzlehre und das „psychophysische Grundgesetz“, in: Gesammelte Aufsätze zur Wissenschaftslehre, hrsg. von J. Winckelmann, Tübingen.
- Winkler, H. (1996):* Malthus – Krisenökonom und Moralist, Innsbruck.
- Winter, H./ Rommel, T. (1999):* Adam Smith für Anfänger – Der Wohlstand der Nationen. München.

Das Recht auf Arbeit – historische Genese und philosophische Begründungen

OLAF J. SCHUMANN

1 Einleitung

Dieser Beitrag beschäftigt sich mit der Frage nach dem Recht auf Arbeit, das zurzeit in der politisch-philosophischen und wirtschaftsethischen Diskussion¹ erneut Aufmerksamkeit erfährt. In dieser Diskussion stellt das Recht auf Arbeit einen von zwei Ansätzen sozialer Gerechtigkeit in einer „arbeits-losen“ (Abländer 2001) Gesellschaft dar; der zweite Ansatz versucht, sich von Arbeit als zentraler Kategorie zu lösen und stellt ein Konzept des Grundeinkommens (*basic income*) zur Diskussion (z. B. Parijs 2004; Groot 2002), auf das hier nur am Rande eingegangen werden kann.

Mit dem Recht auf Arbeit ist zunächst das Verhältnis von Ethik und Ökonomie angesprochen; genauer: das Verhältnis von Gerechtigkeit und Ökonomie in Bezug auf ein spezielles Problemfeld, nämlich die unfreiwillige Arbeitslosigkeit. Darüber hinaus hat das Recht auf Arbeit auch eine doppelte kulturelle Dimension. Diese liegt einerseits in seinem Entstehungszusammenhang und andererseits in seiner philosophischen Begründung.

Ausgehend von einem Vorverständnis des Begriffs „Recht auf Arbeit“ (Punkt 2) wird in Punkt 3 „Recht auf Arbeit: Historie und Kodifizierung“ zunächst historisch die vor allem politische Diskussion bis zur Mitte des 20. Jahrhunderts nachgezeichnet, um anschließend auf wichtige, ausgewählte Kodifizierungen bzw. Positivierungen hinzuweisen.

Anschließend werden in Punkt 4 „Ausgewählte moderne philosophische Begründungsstrategien“, nach einer kurzen politisch-philosophischen Einführung unter dem Thema „Gleichheit – Freiheit – Menschenwürde“ in Bezug auf Stefan Gosepath und Angelika Krebs, die Ansätze von Ulrich

¹ In der engeren Wirtschaftsethik-Diskussion ist es vor allem Peter Ulrich, der im Rahmen seines Konzeptes der Wirtschaftsbürgerrechte das Recht auf (Erwerbs-)Arbeit diskutiert (Ulrich 2004: 18ff.).

Steinvorth, Walter Pfannkuche und Ernst-Michael Lange vorgestellt. Damit werden insgesamt verschiedene Begründungsmöglichkeiten für ein Recht auf Arbeit aufgezeigt, wobei Lange bereits einen Schritt in Richtung Grundeinkommen unternimmt. Es zeigt sich, dass den jeweiligen Ansätzen, abgesehen von ihren jeweils unterschiedlichen politisch-philosophischen Positionen, verschiedene Begriffe von Arbeit zugrunde liegen, die in Punkt 5 zusammengefasst werden, bevor ein kurzes Fazit gezogen wird.

2 Zum Begriff „Recht auf Arbeit“

Was wird nun unter einem Recht auf Arbeit verstanden? Auf diese Frage gibt es bis heute keine einheitliche Antwort und die kann es vielleicht auch nicht geben; dabei spielen nicht nur philosophische und sozialwissenschaftlich-ökonomische, sondern auch rechtswissenschaftliche Aspekte eine große Rolle, und diese in einer interdisziplinären Perspektive zu vereinen, ist äußerst schwierig.

Im Folgenden wird anhand von drei Beispielen vom Ende des 19. Jahrhunderts bis zur Mitte des 20. Jahrhunderts, einer Zeit, in der intensiv über das Recht auf Arbeit auch in den beteiligten Wissenschaften diskutiert wurde, ein Begriffsverständnis wiedergegeben werden. In den Grundzügen hat sich daran bis heute kaum etwas geändert.

Witte, dem es in seiner systematischen Untersuchung aus dem Jahr 1884 vor allem um die Umsetzung eines Rechts auf Arbeit geht, definiert es folgendermaßen:

„Der Inhalt des in Frage stehenden „Rechts auf Arbeit“ besteht in der den Arbeitssuchern einzuräumenden Befugnis, im Falle nicht genügender Nachfrage nach Arbeit, vom Staat (oder gewissen Mitgliedern bzw. Mitgliedsgemeinschaften desselben?) eine soweit lohnende Arbeit zu fordern, dass der Arbeitslohn wenigstens die notdürftigen Lebensbedürfnisse zu decken im Stande ist.“ (Witte 1884: 3)

Und er kommt zu dem Ergebnis, dass sich „das Recht auf Arbeit nur realisieren [lässt] durch Schöpfung einer Staatsproduktion, welche sämtliche überschüssige Arbeitskräfte beschäftigt, und welche sich auf alle zum notdürftigen Unterhalt derselben erforderlichen Lebens- (Nahrungs-, Kleidungs-, Wohnungs- u. s. w.) mittel und prinzipiell nur auf diese erstreckt. (...) Die gewonnen Produkte sind ausschließlich an die beschäftigten Arbeiter abzusetzen und andere Abnehmer prinzipiell auszuschließen.“ (Witte 1884: 45)

Brauer, dem es auch vor allem um die Frage der Umsetzung eines Rechts auf Arbeit geht, definiert es folgendermaßen:

„Das Recht auf Arbeit ist das jedem Staatsbürger, der arbeitsfähig ist, aber keine Arbeit zu finden vermag, zustehende Recht, vom Staate die Zuweisung von Arbeit zu verlangen. Die Zuweisung hat durch die staatlichen Organe zu erfolgen.“ (Brauer 1919: 17)

Sein Ergebnis ist weniger konkret als das von Witte, aber kulturhistorisch und gesellschaftspolitisch differenzierter, wenn er schreibt (1919: 49f.):

„Die wirtschaftlichen Tatsachen, die sich für das deutsche Volk in den nächsten Jahren, wenn nicht Jahrzehnten, ergeben, sind derart, dass sie trotz besten Willens zu weit ausgreifender Sozialpolitik die Grenzen der letzteren praktisch wahrscheinlich sehr eng abmessen werden. Darum dürfte die Entwicklung selber uns vor allzu ausschweifenden Experimenten auf dem Gebiet des Rechts auf Arbeit behüten, Experimente, die notwendigerweise fehlschlagen und zu den verhängnisvollsten Folgen führen müssen.“

Dennoch ist er in Bezug auf Singer (1895) der Meinung, dass sich die Notlage der damaligen arbeitslosen Arbeiter (und auf diese Gruppe der Arbeitnehmer bezog sich die Diskussion um das Recht auf Arbeit) nicht erheblich verbessern wird, weshalb er für eine „gründliche umfassende Organisation des Arbeitsmarktes“ (Brauer 1919: 50) eintritt, die ein Recht auf Arbeit überflüssig macht, indem eine „Arbeitskultur“ begründet wird, „die lückenlos jeden einzelnen erfasst, ihm aber auch eine Befriedigung seiner kulturellen Bedürfnisse in Aussicht stellt“ (Brauer 1919: 52).

Vierzig Jahre später definiert Stein in seiner Dissertation „Das Recht auf Arbeit als Grundrecht“ dieses als

„das jedem arbeitsfähigen und arbeitslosen Staatsbürger zustehende Recht, vom Staat oder den staatlichen Verbänden die Verschaffung von Arbeit in einem die auskömmliche Existenz des Berechtigten sicherstellenden Ausmaß zu verlangen“ (Stein 1959: 1).

Sein Ergebnis unterscheidet sich von dem der beiden Erstgenannten jedoch darin, dass seiner Untersuchung nach „die Verwirklichung des Rechts auf Arbeit de lege ferenda somit aus tatsächlichen und aus rechtlichen Gründen abzulehnen [ist]“ (Stein 1959: 62). Aber es bleibe die Verpflichtung des sozialen Rechtsstaates, „im Rahmen der zulässigen Beeinflussung der Wirtschaft den bestmöglichen Beschäftigungsstand anzustreben“ (Stein 1959: 63). Anstelle eines Rechts auf Arbeit trete ein subjektives öffentliches Recht

auf Fürsorge und damit die Verpflichtung der Gemeinschaft, sich (im Rahmen der Möglichkeiten) für wirtschaftlich Schwache einzusetzen.

Zusammengefasst lässt sich sagen, dass mit dem Recht auf Arbeit vor allem ein individuelles, subjektives Grundrecht gemeint ist (subjektiv-öffentliches Recht), das von den Betroffenen gegenüber der Gesellschaft, in erster Linie gegenüber dem Staat, einklagbar ist.² Das ist die engste, starke Auslegung dieses Rechts. Davon kann man eine mittlere Auslegung unterscheiden, in der das Recht auf Arbeit als Staatsziel verstanden wird, das durch eine geeignete aktive Vollbeschäftigungspolitik einschließlich der Gestaltung aller Rechtsnormen, die die Arbeit betreffen, anvisiert werden muss (objektives Recht);³ Grundlage dafür ist vor allem ein moralisches Recht auf Arbeit, das nicht in einem Rechtssatz ausgedrückt wird bzw. werden muss (Wank 1980: 11f.). Eine dritte, schwache Auslegung dieses Rechts bedeutet, dass unfreiwillige Arbeitslosigkeit von Seiten der Gesellschaft vor allem monetär zu kompensieren ist (Schlothfeld 2000: 373).

3 Das Recht auf Arbeit: Historie und Kodifizierungen

Die Diskussionen um das Recht auf Arbeit bzw. die Forderung danach hängt mit einem Wandel des Arbeitsverständnisses zusammen, das an historische, kulturelle und sozioökonomische Voraussetzungen geknüpft ist. Es können aber drei Punkte genannt werden, die als Bedingungskomplex in der Diskussion hervorgehoben werden (Nenninger 1994: 15ff.):

4. Zum einen ist es die Entstehung des Frühkapitalismus, der von Beginn an zu z. T. hoher Arbeitslosigkeit geführt hat. Das Problem der (massenhaften) Arbeitslosigkeit und damit verbunden das der Armut im Frühkapitalismus ist jedoch nur bedingt eine neue Erscheinung.
5. Hinzukommt daher zweitens der Aufstieg der Bürgerklasse, die vor allem Arbeit nicht in erster Linie als Mühe und Plage empfand, sondern darin eine Form der Selbstverwirklichung sah – einen Sinnhorizont menschlichen Daseins.
6. Schließlich spielte auch eine Rolle, dass zu Beginn der Neuzeit die Idee persönlicher, individueller Menschenrechte konkretere Formen annahm und intensiver diskutiert wurde.

² Welche Anforderungen an Umfang und Art der Arbeit gestellt werden, kann dabei zunächst offen bleiben.

³ Vgl. zu dieser Unterscheidung auch Wank (1980: 66ff.).

3.1 Ausgangspunkt Frankreich

Für ein Verständnis der Frage nach dem „Recht auf Arbeit“ und die damit verbundenen Auffassungen von Arbeit ist es hilfreich, zunächst einmal in Kürze die historische Entwicklung in Verbindung mit den Kodifizierungen bzw. Positivierungen des Rechts auf Arbeit zu skizzieren.

Die Idee des Rechts auf Arbeit geht auf die Zeit der französischen Revolution und die damit zusammenhängende Frage nach den Grund- und Menschenrechten zurück. So wurde von Politikern der Vorschlag gemacht, in der „Erklärung der Menschenrechte in der Gesellschaft“ von 1789 einen Artikel aufzunehmen, „dass der Staat jedem Menschen die Mittel zum Unterhalt durch Eigentum oder Arbeit schulde“ (Nenninger 1994: 17). Durchsetzen konnten sich diese Vorschläge jedoch noch nicht (vgl. auch Stöpel 1884: 13ff.). In der Französischen Verfassung von 1793 wurde dann auf Vorschlag von Robespierre ein Artikel aufgenommen, der in einem schwachen Sinne ein Recht auf Arbeit enthält, vor allem aber den Charakter einer Existenzsicherungsgarantie hat. Es heißt dort in Artikel 21:

„Die öffentliche Unterstützung ist eine heilige Schuld. Die Gesellschaft schuldet ihren unschuldig in Not geratenen Mitbürgern den Unterhalt, indem sie ihnen entweder Arbeit verschafft, oder denen, die außerstande sind, zu arbeiten, die Mittel für ihr Dasein sichert.“ (Nenninger 1994: 19)

Zugeschrieben wird die Formulierung „Recht auf Arbeit“ (*droit au travail*) dem (utopischen) Sozialisten Fourier in seiner 1808 erschienen Schrift „Theorie der vier Bewegungen und allgemeinen Bestimmungen“ (vgl. auch Brauer 1919: 10). Praktischer Ausgangspunkt war die trostlose Lage des damaligen Arbeitsmarktes und die „prekäre“ Situation weite Teile der Bevölkerung in Paris und Frankreich insgesamt. Bei Fourier war dies aber nicht nur eine politische Forderung an den Staat, sondern wurde auch erstmals mit einer philosophischen (naturrechtlichen) Begründung verbunden (Stein 1959: 6).

Nach Fourier leite sich das Recht auf Arbeit naturrechtlich aus dem Recht auf Eigentum und damit Subsistenz ab, das im Naturzustand jedem Menschen zustehe und das er dort eigenverantwortlich wahrnehmen könne. In modernen Gesellschaften sei die Erhaltung der eigenen Existenz aber weitgehend angewiesen auf die Ausübung einer Arbeit, die von der Gesellschaft bzw. dem Staat zu garantieren sei. Fourier hat sieben natürliche Rechte des „Wilden“ identifiziert (im Naturzustand), derer er in einer zivilisierten Gesellschaft beraubt ist (Schminck-Gustavus 1978: 22f.). Als Ersatz für diese

sieben Freiheiten müsste dem Menschen in modernen Gesellschaften das Recht auf Arbeit gewährt werden, das sogar Vorrang vor den anderen Freiheitsrechten (Menschenrechten) habe.

Bedeutendster Schüler von Fourier war Considérant. Anders als Fourier, der das Recht auf Arbeit vor allem in einer utopischen sozialistischen Gesellschaft verwirklicht sah, wollte es Considérant an die bestehende Gesellschaftsordnung binden. In seiner naturrechtlichen Begründung stellt er das Recht auf Arbeit, in Anknüpfung an Locke (1974), in den Zusammenhang mit dem Recht auf Eigentum. Das Recht auf Arbeit ist in diesem Sinn ein Ausgleich für den beschränkten Zugang der arbeitenden Bevölkerung zu den Ressourcen (vor allem Grund und Boden), die ihre Existenzgrundlage sichern (Brauer 1919: 10; Nenninger 1994: 20). Er schreibt:

„Ich will das Recht auf Arbeit, um dem Privateigentum den logischen, notwendigen und unumgänglichen Schutz zu geben, der ihm fehlt. Ich will das Recht auf Arbeit, um die gegenwärtige Gesellschaft zu retten und nicht um sie umzustößen und totzuschlagen.“ (Schminck-Gustavus 1978: 25)

Insgesamt setzten sich zahlreiche Autoren und Politiker für das Recht auf Arbeit ein, die die armen Bevölkerungsschichten im Blick hatten. Daraus entstanden einige Bewegungen der „proletarischen Massen“ und es wurden Konzepte entwickelt, wie dieses Recht umgesetzt werden könnte. Weiterhin kam es zu zahlreichen Vorschlägen bzw. Entwürfen, das Recht auf Arbeit in verschiedenen Verfassungen als Grundrecht zu positivieren. Zu nennen ist hier besonders der Sozialist Louis Blanc, dessen Buch *„Organisation du travail“* von 1841 eine besondere Aufmerksamkeit erfuhr und zu einem Schlüsselwerk der französischen Sozialisten wurde.⁴ Blanc war einer der wichtigsten Arbeiterführer und wurde im Verlauf der Februarrevolution von 1848 Arbeitsminister der Übergangsregierung in Frankreich. Im Februar 1848 erließ er ein Dekret:

„Die provisorische Regierung der französischen Republik verpflichtet sich, die Existenz der Arbeiter durch die Arbeit sicherzustellen. Sie verpflichtet sich, allen Bürgern Arbeit zu garantieren (...).“ (Gide/Rist 1913: 339)

Daraufhin wurden so genannte Nationalwerkstätten und eine kostenlose Arbeitsvermittlung eingerichtet. Diese Nationalwerkstätten, die eigentlich nicht viel mit den Ideen von Blanc zu tun hatten,⁵ dienten eher dem Zweck,

⁴ Vgl. zu Blanc und dem zeitgeschichtlichen Kontext Gide/Rist (1913: 288-297, 338ff.).

⁵ Die sozialen Werkstätten, die Blanc im Sinn hatte, waren Produktivgenossenschaften, wohingegen die Nationalwerkstätten einfach Arbeitsstätten waren, die den Arbeitslosen,

die praktisch Undurchführbarkeit eines subjektiven Rechts auf (Berufs-) Arbeit zu demonstrieren (Brauer 1919: 11; Schminck-Gustavus 1978: 31f.). Sie wurden im Juli 1848 wieder geschlossen. In der Verfassung der Französischen Republik vom 4. November 1848 wird das Recht auf Arbeit nicht mehr aufgenommen, obwohl es in einem ersten Entwurf in Artikel 7 formuliert wurde.⁶ In Artikel 13 wird nun lediglich ein Recht zur Arbeit garantiert und ein „Staatsziel“ einer Arbeitsbeschäftigungspolitik formuliert. Seitdem wurde in Frankreich ca. 100 Jahre lang kein Versuch mehr unternommen, das Recht auf Arbeit zu positivieren (Nenninger 1994: 23).

3.2 Das Recht auf Arbeit in Deutschland

In Deutschland war es der Philosoph Johann Gottlieb Fichte, der als erster in seinen Schriften „Grundlage des Naturrechts nach den Prinzipien der Wissenschaftslehre“ von 1796 und in „Der geschlossene Handelsstaat“ aus dem Jahr 1800 ein Recht auf Arbeit gefordert hat. Dabei leitet er das Recht auf Arbeit vertragstheoretisch aus dem Naturrecht auf Eigentum als dem Recht auf Subsistenz ab. „Leben zu können ist das absolute unveräußerliche Eigentum aller Menschen“ (Fichte 1796: 212). Und weiter:

„Es ist Grundsatz jeder vernünftigen Staatsverfassung: Jedermann soll von seiner Arbeit leben können. Alle Einzelne haben mit allen Einzelnen diesen Vertrag geschlossen. (...) Sobald also jemand von seiner Arbeit nicht leben kann, ist ihm das, was schlechthin das Seinige ist, nicht gelassen, der Vertrag ist also in Anblick auf ihn völlig aufgehoben (...).“ (Fichte 1796: 212)

Bei Fichte war das Recht auf Arbeit in eine Gesellschaftskritik eingebettet, die die Notleidenden und Armen, insbesondere die Bauern, im Blick hatte und die ideologisch schwer einzuordnen ist (Klenner 1957). Sie hat jedenfalls zu seiner Zeit weder eine nennenswerte philosophische noch politische Aufmerksamkeit erfahren.

Die politische Diskussion um das Recht auf Arbeit, die, wie gezeigt, von Frankreich ausging, hat in Deutschland erst später eingesetzt. In der Frankfurter Nationalversammlung 1849 wurde es zwar heftig diskutiert, alle diesbezüglichen Zusatzanträge wurden aber mit großer Mehrheit abgelehnt;

aufgrund des unerwarteten Ansturms auch sinnlose Arbeit (z. B. „unnötige Erdarbeiten“) gaben (Gide/Rist 1913: 339f.); Stöpel (1884: 14) bezeichnet die Nationalwerkstätten auch als „Karikatur des Gedankens von L. Blanc“.

⁶ Siehe dazu auch die Kritik von Karl Marx (1982a).

auch mit Blick auf die schlechten Erfahrungen in Frankreich. „Man folgte im wesentlichen den Bedenken, dass ein Recht auf Arbeit den Leistungswillen des Volkes lähmen würde, und im übrigen seine Realisierung ohnehin unmöglich sei.“ (Nenninger 1994: 27) Namentlich war es Bismarck, der das Recht auf Arbeit in seiner Rede vom 9. Mai 1884 auf die politische Bühne gebracht hatte. Bismarck ging es eher darum, der als gefährlich eingeschätzten sozialistischen Arbeiterbewegung durch Zugeständnisse den Wind aus den Segeln zu nehmen.

„Geben Sie dem Arbeiter das Recht auf Arbeit, so lange er gesund ist, geben Sie ihm Arbeit, solange er gesund ist, sichern sie ihm Pflege, wenn er krank ist, sichern Sie ihm Versorgung, wenn er alt ist [...] dann glaube ich, dass die Herren vom Wydener Programm (die Sozialdemokratie, OJS) ihre Lockpfeifen vergebens blasen werden.“ (Nenninger 1994: 28)

Bismarck hat sich bei seiner Forderung nach einem Recht auf Arbeit vor allem auf das „Allgemeine Landrecht für die Preußischen Staaten“ aus dem Jahr 1794 bezogen und es in seinem Sinn (eigenwillig) interpretiert (Schminck-Gustavus, 1978: 36; Brauer 1919: 14).⁷ Die Sozialdemokraten haben diesen Vorstoß Bismarcks sehr kritisch gesehen, aber dennoch einen entsprechenden Antrag auf eine Gesetzesinitiative gestellt, der allerdings nicht mehr zur Beratung gekommen ist. Auch andere Sozialisten wie z. B. Engels (1979: 160, in einem Brief an Bebel) haben sich gegen Bismarcks Forderungen ausgesprochen.⁸ Vor allen Dingen hatten sie die Befürchtung, dass sich das Recht auf Arbeit zu einem „Recht auf Arbeitshaus und Notstandsarbeit“, ähnlich wie das englische Armengesetz (*poor law*) von 1834, wandelt, durch das Arbeitsfähige, die eine ihnen zugewiesen Arbeit ablehnten, ins Arbeitshaus oder Gefängnis überstellt werden (Schminck-Gustavus 1978: 38).

⁷ Vgl. zum Recht auf Arbeit in Bezug auf Bismarck und die damalige Situation der Arbeiter auch Otto (1899).

⁸ Dabei bezieht sich die Ablehnung von Engels nicht nur auf die Initiative Bismarcks, sondern Engels wie auch Marx lehnen das Recht auf Arbeit aus grundsätzlichen Erwägungen ab: Einerseits ist in der bürgerlichen Gesellschaft das Recht auf Arbeit ein „Widersinn“ (Marx 1982b: 42), der eben aus systemimmanenten Gründen nicht verwirklicht werden kann; andererseits „soll aber die Forderung des Rechts auf Arbeit indirekt die Forderung der Umwälzung der kapitalistischen Produktionsweise einschließen, so ist sie gegenüber dem heutigen Stand der Bewegung ein feiger Rückschritt“ (Engels 1979: 152). In einer bürgerlichen Gesellschaft bedeutet ein Recht auf Arbeit aus kommunistischer Sicht ein Recht auf Ausbeutung, und das macht überhaupt keinen Sinn.

Im Rahmen der Weimarer Reichsverfassung wurde das Recht auf Arbeit erneut stark diskutiert und entsprechende Vorschläge bzw. Entwürfe eingebracht (Nenninger 1994: 30ff.). In Artikel 163 Abs. 2, Satz 1 der Weimarer Verfassung von 1919 heißt es dann:

„Jedem Deutschen soll die Möglichkeit gegeben werden, durch wirtschaftliche Arbeit seinen Unterhalt zu erwerben.“ (Stein 1959: 34)

Wie dieser Satz, in dem ja nicht direkt von einem Recht auf Arbeit gesprochen wird, zu interpretieren ist, ist umstritten. Nach Nenninger (1994: 32) bestand die einhellige Meinung darin, ihm lediglich den Charakter eines Programmsatzes zuzusprechen, aus dem kein subjektives öffentliches Recht abgeleitet werden kann. Wank (1980: 11) sieht darin allerdings die ausdrückliche Garantie eines Rechts auf Arbeit.

3.3 Das Recht auf Arbeit als modernes Grund- und Menschenrecht

Nach dem zweiten Weltkrieg ist das Recht auf Arbeit sehr prominent in der „Allgemeine Erklärung der Menschenrechte der Vereinten Nationen“ vom 10. Dezember 1948 aufgenommen worden. Üblicherweise werden die Menschenrechte (hier in Bezug auf die „Allgemeine Erklärung“) in drei Gruppen unterteilt: 1. Liberale Abwehrrechte (negative Freiheitsrechte), 2. Politische Teilhaberechte und 3. wirtschaftliche, soziale und kulturelle Rechte (positive Freiheitsrechte, Leistungsrechte).

Im zweiten Artikel dieser dritten Gruppe, Artikel 23, Absatz 1, heißt es:

„Jeder Mensch hat das Recht auf Arbeit, auf freie Berufswahl, auf angemessene und befriedigende Arbeitsbedingungen sowie auf Schutz gegen Arbeitslosigkeit.“

Nun hat die Menschenrechtserklärung lediglich deklaratorischen Charakter und keine juristische Verbindlichkeit im Sinne eines völkerrechtlichen Vertrages (Nenninger 1994: 337). Dennoch wird sie als „zentraler Bezugspunkt politischen Handelns“ gesehen, aus der sich dann „weitere völkerrechtliche Kodifikationen von Menschenrechten vollzogen“ haben (König 2005: 7, 66). Gerade die letzte Gruppe der wirtschaftlichen, sozialen und kulturellen Rechte, und damit auch das Recht auf Arbeit, wurden durch den Einfluss lateinamerikanischer Länder sowie von Panama, Chile und Kuba aufgenommen, teilweise sogar direkt aus den Länderverfassungen übernommen, wo sie seit längerer Zeit fest verankert waren (König 2005: 63 f.).

Ausgehend von der „Allgemeinen Erklärung der Menschenrechte“ ist in der Europäischen Sozialcharta vom 18.10.1961 in Teil II, Art. 1 „Das Recht auf Arbeit“ ebenfalls verankert. Dort heißt es:

„Um die wirksame Ausübung des Rechtes auf Arbeit zu gewährleisten, verpflichten sich die Vertragsparteien. 1. zwecks Verwirklichung der Vollbeschäftigung die Erreichung und Aufrechterhaltung eines möglichst hohen und stabilen Beschäftigungsstandes zu einer ihrer wichtigsten Zielsetzungen und Aufgaben zu machen (...).“ (Heidelmeyer 1997: 225)

Die Formulierung läßt sich zwar nicht als individuelles, subjektives Recht interpretieren, drückt aber den hohen Stellenwert aus, der dem Recht auf Arbeit als Staatsziel zukommen soll.

Auf globaler Ebene sind die wichtigsten Menschenrechtskonventionen der so genannte Zivilpakt (Internationaler Pakt für bürgerliche und politische Rechte) und der Sozialpakt (Internationaler Pakt für wirtschaftliche, soziale und kulturelle Rechte), beide 1966 von der UN-Generalversammlung verabschiedet. Zwar wird durch die damit vorgenommen Trennung der Zivilpakt mit größerer Bedeutung, Verbindlichkeit (z. B. mit den „non-derogable rights“) und Kontrolle ausgestattet, dennoch darf das Gewicht des Sozialpaktes nicht unterschätzt werden. Dort heißt es in Teil III, Art. 6:

„(1) Die Vertragsstaaten erkennen das Recht auf Arbeit an, welches das Recht jedes einzelnen auf die Möglichkeit, seinen Lebensunterhalt durch frei gewählte oder angenommene Arbeit zu verdienen, umfasst, und unternehmen geeignete Schritte zum Schutz dieses Rechtes. (...).“ (Heidelmeyer 1997: 246)

Die Regelung beinhaltet ebenfalls kein subjektives Recht, verpflichtet aber die Unterzeichnerstaaten zu einer umfassenden Vollbeschäftigungspolitik.

Die Struktur dieser Konventionen und Pakte folgt praktisch immer demselben Aufbau: Im ersten Artikel wirtschaftlicher und sozialer Rechte wird, sofern überhaupt aufgenommen,⁹ immer das Recht auf Arbeit formuliert; ihm folgen dann weitere Artikel zu Arbeitsbedingungen, Arbeitsentgelt, Arbeitszeiten, Vereinigungsfreiheit etc. Diese Normen werden ja erst dann relevant, wenn man über eine Arbeit verfügt. Daraus kann man den Schluss ziehen, dass das Recht auf Arbeit hier eine besondere Stellung einnimmt.

⁹ Die Charta der Grundrechte der Europäischen Union in der Europäischen Verfassung von 2004 enthält z. B. kein Recht auf Arbeit. Dort ist Artikel II-75 unter dem Titel „Freiheit“ lediglich das Recht auf Berufsfreiheit und das Recht zu arbeiten aufgenommen; unter dem Titel IV – Solidarität wird dann in Artikel 94 u. a. bei Verlust des Arbeitsplatzes ein Recht auf Zugang zu Leistungen der sozialen Sicherheit festgeschrieben.

Bei der Entwicklung des Grundgesetzes der Bundesrepublik Deutschland 1949 setzte auch eine Diskussion über die Aufnahme des Rechts auf Arbeit und anderer sozialer Grundrechte ein. Dass das Recht auf Arbeit (und andere wirtschaftliche und soziale Rechte) nicht aufgenommen wurde, wird auf ein „Gentleman's Agreement“ zwischen CDU/CSU und der SPD zurückgeführt. „Die SPD sollte auf die Normierung sozialer und die christlichen Parteien auf die Aufnahme weltanschaulich/kirchenpolitischer Rechte verzichten“ (Stuby 1978: 85). Ein von der KPD-Fraktion eingebrachter Antrag zum Recht auf Arbeit konnte sich daher nicht durchsetzen (Stein 1959: 29f.). Dafür wurden vor allem vier Gründe angeführt (vgl. auch Nenner 1994: 38ff.):

1. Man wolle keine Versprechungen machen, die sich später nicht einlösen lassen, und dann eine Verfassungsverdrossenheit der Bürger zur Folge hätten.
2. Eine Verfassung müsse so allgemein gehalten sein und dürfe keine Konkretisierungen enthalten, die eine ständige, den gesellschaftlichen Bedingungen angepasste Veränderungen notwendig machen.
3. Die im Grundgesetz gesicherten Grundrechte sollten konkretisierbar sein, und diese Forderung könne ein Recht auf Arbeit nicht erfüllen.
4. Außerdem sei das Grundgesetz zunächst als Provisorium angelegt und sollte daher keine Festlegung im sozialen Bereich nahe legen.
5. Hinzu kommt der Zusammenhang mit dem Nationalsozialismus, in dem mit dem Recht auf Arbeit auch ein Arbeitszwang begründet wurde. Das Recht auf Arbeit stehe so in Konflikt mit liberalen Freiheitsrechten.

Wenn auch das Recht auf Arbeit (wie andere wirtschaftliche und soziale Rechte) keinen Eingang in das Deutsche Grundgesetz gefunden hat, so ist es doch in manchen Landesverfassungen in unterschiedlicher Form enthalten. So z. B. in der Berliner Verfassung vom 1.9.1950, Art. 18: „Alle haben das Recht auf Arbeit. (...)“ Der Bremer Verfassung vom 21.10.1947, Art. 8 I: „Jeder hat die sittliche Pflicht zu arbeiten und ein Recht auf Arbeit.“ Der Nordrhein-westfälischen Verfassung vom 28.6.1950, Art. 24, Absatz 1, Satz 3: „Jedermann hat ein Recht auf Arbeit.“ Der saarländischen Verfassung Art. 45 (in der geänderten Fassung vom 20. Dezember 1956): „Die menschliche Arbeitskraft genießt den Schutz des Staates. Jeder hat nach seinen Fähigkeiten ein Recht auf Arbeit.“ Diese Formulierungen stehen zwar nicht im Widerspruch zum Grundgesetz, da dieses keine das Recht auf Arbeit ausschließende Norm enthält (Stein 1959: 30f.), als subjektives

Grundrecht werden sie unter Berücksichtigung ihres Kontextes in der Regel jedoch auch nicht interpretiert (Stein 1959: 37ff.). Ihnen wird vor allem ein programmatischer Charakter zugesprochen.

4 Moderne philosophische Begründungsstrategien

4.1 Vorbemerkung: Gleichheit – Freiheit – Menschenwürde

Das Recht auf Arbeit ist ein wichtiger Bestandteil der modernen Menschenrechte, genauer, der wirtschaftlichen, sozialen und kulturellen Rechte, die einer intensiven philosophischen Kritik ausgesetzt sind.¹⁰ In der Politischen Philosophie ist einerseits umstritten, ob sich (universelle) Menschenrechte gut begründen lassen und, falls dies im Prinzip möglich ist, ob wirtschaftliche, soziale und kulturelle Rechte dazu gehören (können).¹¹

Eine verbreitete Unterscheidung politisch-philosophischer Ansätze ist die in Egalitarismus¹² (vor allem in Anschluss an Rawls) und Non-Egalitarismus, wobei sich die zweite Gruppe wiederum dahingehend unterteilen lässt, ob Freiheit oder Menschenwürde als Ausgangspunkt der jeweiligen Konzeptionen dient (Krebs 2000: 30ff.).¹³ Nun bedeutet diese Unterscheidung nicht, dass in egalitaristischen Ansätzen Freiheit und Menschenwürde keine Rolle spielen und in non-egalitaristischen Konzeptionen die Gleichheit ausgeklammert wird. Sie drücken aber aus, von welchem Begriff her die jeweilige Position entwickelt und dem somit eine gewisse Vorrangstellung eingeräumt wird, in den dann die jeweils anderen Begriffe zu integrieren sind. Wenn auch eingangs erwähnt wurde, dass die Frage nach einem Recht auf Arbeit zurzeit erneut diskutiert wird, so muss man doch feststellen, dass diese Frage in der modernen politischen Philosophie insgesamt keine große Rolle spielt. Dennoch finden sich von allen drei Ansätzen her

¹⁰ Vgl. Tugendhat (1993: 336-363 und 1998), der selbst für positive Freiheitsrechte, d. h. wirtschaftliche, soziale und kulturelle Rechte argumentiert, die bei ihm auch explizit das Recht auf Arbeit einschließen (Tugendhat 1998: 58).

¹¹ Vgl. zur Übersicht den Sammelband von Gosepath/Lohmann (1998).

¹² Was unter einer egalitaristischen Position verstanden wird, drückt Angelika Krebs treffend aus: „Eine Konzeption von Gerechtigkeit ist *egalitaristisch*, wenn sie Gerechtigkeit wesentlich als *Gleichheit* versteht. Gleichheit also als ein zentrales und unabgeleitetes Ziel von Gerechtigkeit ansieht, als moralischen Selbstzweck oder *Eigenwert*.“ (Krebs 2000: 10)

¹³ Vgl. zum Verhältnis von Egalitarismus und Non-Egalitarismus auch Gordon (2006).

Vertreterinnen und Vertreter, die sie in den Blick nehmen und die daher hier zur Sprache kommen sollen.

Einführend wird aus egalitaristischer Perspektive die Argumentation von Gosepath und aus non-egalitaristischer Perspektive die von Krebs (Menschenwürde) skizziert, bevor ich mich den drei oben genannten Autoren Steinvorth (Freiheit), Pfannkuche (Egalitarist) und Lange zuwende.

Gosepath setzt sich vor allem mit der Frage auseinander, ob und, wenn ja, wie sich wirtschaftliche und soziale (Menschen-)Rechte begründen lassen. Er gilt als ein prominenter jüngerer Vertreter wirtschaftlicher und sozialer Rechte in Deutschland.¹⁴ Seine Begründung leitet er, vor allem in Bezug auf John Rawls, aus einem Prinzip der Verteilungsgerechtigkeit ab, dem ein *prima facie* Gleichverteilungsprinzip zugrunde liegt (Gosepath 1998: 173). Er argumentiert also egalitaristisch. Dabei stehen für ihn soziale Menschenrechte „mit den anderen klassischen Rechten gleichberechtigt auf einer Stufe“ (Gosepath 1998: 180) und sind als Menschenrechte weltweit, d. h. global adressiert. Inwieweit sich aus diesem Ansatz auch ein Recht auf Arbeit begründen lässt, ist nicht ganz klar. Zwar spricht Gosepath (1998: 180) von einer *prima facie* Gleichverteilung aller Güter, d. h. eine Ungleichverteilung trägt hier die Begründungslast,¹⁵ und Arbeit ist definitiv ein Gut. Welche Güter aber durch einen subjektiven Rechtsanspruch zu gewährleisten sind und damit für die Adressaten, kantisch gesprochen, zu einer Rechtspflicht werden, das lässt sich von diesem Ansatz her nicht leicht ermitteln. In jedem Fall sind für Gosepath Rechte Güter zweiter Stufe, d. h. sie werden erst mit den Gütern erster Stufe verteilt und gehen diesen nicht schon voraus, wie es bei freiheitsorientierten Ansätzen der Fall ist. Damit vermeidet er ein Problem, das von manchen Autoren bei Rawls gesehen wird, der auf der einen Seite in seinem ersten Gerechtigkeitsgrundsatz den Vorrang der Freiheit (Grundfreiheiten) einräumt und im zweiten Gerechtigkeitsgrundsatz ein Gleichheitsprinzip formuliert: So kritisiert Steinvorth (2001: 55): „Dass Rawls die liberale Freiheitsidee nicht fallen lässt, spricht für seinen Sinn für Gerechtigkeit und gegen seinen Sinn für Logik“.¹⁶ Nach Gosepath muss also zunächst die Verteilung des Gutes Arbeit nach der

¹⁴ Vgl. zur Grundlegung und ausführlichen Darlegung Gosepath (2004).

¹⁵ Ausgangspunkt Gosepaths ist die aus der wechselseitigen moralischen gleichen Achtung aller resultierende so genannte „Präsumtion der Gleichheit“, ein „*prima facie* Gleichverteilungsprinzip für alle zur Verteilung anstehenden Güter“ (Gosepath 2004: 200ff.).

¹⁶ Diese Kritik von Steinvorth wird von Rawls-Anhängern natürlich nicht geteilt. Vgl. zur ausführlichen Analyse der rawlsschen Gerechtigkeitsgrundsätze Hinsch (2002).

Präsumtion der Gleichverteilung geklärt werden, woraus sich erst dann die entsprechenden Rechte ergeben.

Insgesamt ist es also aus egalitaristischer Perspektive leichter, für ein Recht auf materielle Grundsicherung zu argumentieren als für ein subjektiv-öffentliches Recht auf Arbeit. D. h. mit einer allgemeinen Begründung wirtschaftlicher und sozialer Rechte sind die dann zu formulierenden einzelnen Rechte noch nicht festgelegt und sollen es auch nicht sein. Dabei hebt Schlothfeld zu Recht hervor, dass egalitaristische Konzeptionen grundsätzlich Schwierigkeiten mit einem Recht auf Arbeit haben, wie er am Beispiel von Rawls und Dworkin zeigt. Das hängt vor allem mit dem dort vertretenden engen Arbeitsbegriff zusammen, der Arbeit vor allem als Mittel zur Einkommenserzielung und damit zur ökonomischen Güterversorgung begreift (Schlothfeld 2000). Es wird eine zu starke Trennung zwischen (bürgerlichen) Freiheiten, politischer Teilhabe und der gesellschaftlichen Sphäre des Ökonomischen, Sozialen und Kulturellen vorgenommen, wobei in letzterer häufig ein gewisser Pragmatismus herrscht, der durch *trade offs* gekennzeichnet ist. So schreibt z. B. Koller (2001: 44):

„Ungleichheiten der wirtschaftlichen Aussichten (zum Beispiel Vermögen, Einkommen, Berufsmöglichkeiten) sind bis zu einem gewissen Grade zulässig, nämlich dann und insoweit, wenn sie mit einer zweckmäßigen Gestaltung des Wirtschaftslebens im längerfristigen Interesse aller Gesellschaftsmitglieder verbunden sind, weil sie entweder zur Bereitstellung von Leistungsanreizen erforderlich oder eine unvermeidliche Folge eines effizienten wirtschaftlichen Wettbewerbs sind.“

Demgegenüber setzt sich Krebs direkt mit der Frage nach der Begründbarkeit eines Rechts auf Arbeit auseinander, das sie in den Kontext eines Rechts auf Grundeinkommen stellt. Anders als Gosepath ist Krebs Non-Egalitaristin und sie argumentiert vor allem von dem Begriff der Menschenwürde her. Im Anschluss an Friedrich Kambartel tritt Krebs (2002: 199ff.) für eine „anerkenntnistheoretische Begründung des Rechts auf Arbeit“ ein. Dabei ist das Recht auf Arbeit für sie kein Menschenrecht im strengen Sinn, sondern ein aus dem Recht auf soziale Zugehörigkeit abgeleitetes, kulturspezifisches Recht. Die Argumentation sieht knapp formuliert so aus: 1. Es ist eine Rechtspflicht der Gesellschaft/Gemeinschaft, ihren Mitgliedern ein menschenwürdiges Leben zu ermöglichen, d. h. entsprechende Bedingungen dafür zu schaffen; 2. soziale Zugehörigkeit ist eine dieser elementaren Bedingungen und daher als Menschenrecht zu verstehen; 3. in modernen Industriegesellschaften ist die soziale Zugehörigkeit

wesentlich über Arbeit vermittelt. Daraus ergibt sich für solche Gesellschaften ein Recht auf Arbeit. Unter Arbeit versteht Krebs allerdings nicht nur Erwerbsarbeit im rein ökonomischen Sinn, sondern allgemein den „Arbeitsbeitrag zum gesellschaftlichen Leistungsaustausch“ (Krebs 2002: 210f.) und dazu gehören auch Tätigkeiten wie Familienarbeit. Dem Recht auf Arbeit ist daher das Recht auf (auch monetäre) Anerkennung von Arbeit in diesem Sinn zur Seite zu stellen.

Nach dieser kurzen Einführung möchte ich im Folgenden drei weitere philosophische Begründungsstrategien genauer vorstellen. Die ersten beiden Autoren, Steinvorth und Pfannkuche, versuchen aus je unterschiedlicher Perspektive, das Recht auf Arbeit stark zu machen, während der dritte Autor, Lange, für eine „Entflechtung der Funktionen, die heute auf die Arbeit konzentriert sind“ (Lange 1996: 68), eintritt. Die Begründungen sind mehr oder weniger voraussetzungsreich, und ich möchte hier nur das jeweilige Grundmuster der Argumentation vortragen. Diese Ansätze, die sich im Spannungsfeld von Freiheit und Gleichheit bewegen, sind vor allem auch deshalb interessant, weil sie nicht bei der Frage der philosophischen Begründung stehen bleiben, sondern darüber hinaus, zumindest bei den ersten beiden Autoren, recht konkrete Umsetzungsmöglichkeiten diskutieren.

4.2 Der Ressourcen-Ansatz von Ulrich Steinvorth

Eine Begründung, die den klassischen freiheitsorientierten Varianten am nächsten kommt, ist diejenige, die aus dem Prinzip des Privateigentums in Verbindung mit einem Recht auf Nutzung der im Gemeineigentum befindlichen natürlichen Ressourcen argumentiert, wie es im Prinzip auch Steinvorth unternimmt. Im ersten Schritt seiner Argumentation widerlegt er die verbreitete, wie er es nennt „milde Deutung des Rechts auf Arbeit“, die den Arbeitslosen ein Recht auf Arbeitslosenunterstützung, also auf eine finanzielle Grundsicherung einräumt. Dieser Position stellt er seine „strenge Deutung“ gegenüber, wonach der Staat die Pflicht hat, jedem Arbeitswilligen auch eine Arbeitsgelegenheit zu verschaffen. Um in diesem strengen Sinn das Recht auf Arbeit zu klären, müssen wir zunächst „das Recht auf Eigentum am ersten Gegenstand aller Arbeit einer arbeitsteiligen Gesellschaft, den natürlichen Ressourcen, klären“ (Steinvorth 1996: 86). Das Recht auf Arbeit wird von diesem Ansatz her verstanden als das Recht, „sich seine eigenen Fähigkeiten und die materiellen Bedingungen ihrer Betätigung, die natürlichen Ressourcen, anzueignen“ (Steinvorth 1996: 86).

Ein wichtiger Bezugspunkt ist hier John Locke und seine Unterscheidung von Privateigentum und Gemeineigentum. Danach darf sich jeder nur das aneignen (Privateigentum), was er selbst durch Arbeit (für die eigene Bedürfnisbefriedigung) hervorgebracht hat (Locke 1974: 21ff.). Dafür muss er die im Gemeineigentum befindlichen natürlichen Ressourcen nutzen und sie gehen unter dieser Bedingung in sein Privateigentum über. D. h. jedem muss die Nutzung der im Gemeineigentum befindlichen Ressourcen möglich sein, um überhaupt sein Recht auf Privateigentum wahrnehmen zu können. Das „Prinzip des Gemeineigentums natürlicher Ressourcen“ ist auch die Grundlage für das Recht auf Arbeit (Steinvorth 1996: 89). Arbeitslosigkeit heißt dann aber, dass die betreffenden Personen vom (produktiven) Gebrauch der natürlichen Ressourcen ausgeschlossen sind. Es entsteht eine Rechtspflicht des Staates, Benachteiligungen im Gebrauch des (produktiven) Gemeineigentums auszugleichen. Insofern ist das Recht auf Arbeit ein Eigentumsrecht in doppelter Hinsicht: „Zum einen ein Recht auf Betätigung seiner produktiven Fähigkeiten; zum anderen ein Recht auf gleichen Gebrauch der natürlichen Ressourcen, die der erste Gegenstand der Betätigung produktiver Fähigkeiten sind.“ (Steinvorth 1996: 90) Der unfreiwillig Arbeitslose wird dabei zweimal beraubt: einmal über die Verfügung des Privateigentums seiner eigenen Fähigkeiten und über die Nutzung der im Gemeineigentum befindlichen natürlichen Ressourcen. Und Steinvoth (1996: 90) schließt seine Begründung mit den Worten: „Unter dem Anschein, das gute Werk der Hilfe für Bedürftige zu tun, verbirgt sich zumindest im Fall der Arbeitslosenunterstützung das Versagen in der zentralen Aufgabe des Staates, Eigentumsrechte zu schützen.“

Steinvorth geht es insgesamt darum, die Blindheit der freiheitsorientierten Ansätze auf dem Auge der wirtschaftlichen und sozialen Rechte zu kritisieren, ohne eine egalitaristische Perspektive einzunehmen. Er möchte die rechtsbasierte Perspektive, d. h. den Vorrang der (Freiheits-)Rechte, um die wirtschaftlichen und sozialen Rechte erweitern (Steinvorth 2001).

Die praktische Umsetzung dieses Ressourcenansatzes setzt an dem Prinzip der Chancengleichheit an: Jeder soll eine gleiche Chance haben, seine Fähigkeiten unter den gegebenen Ressourcen zu betätigen und das erfordert zunächst ein gutes öffentliches Bildungs- und Ausbildungswesen (Steinvorth 1996: 91).¹⁷ Als weitere Bedingung muss die Anerkennung einer

¹⁷ Dass ein für alle gleichermaßen zugängliches öffentliches Bildungssystem zu den wichtigen Staatsaufgaben zählt, ist bereits im 19. Jahrhundert auch von Ökonomen diskutiert worden.

marktwirtschaftlichen Organisationsform im Grundsatz vorausgesetzt werden. Da über den Markt aber nicht ausreichend Arbeit nachgefragt wird, muss der Staat steuernd eingreifen und die Arbeit organisieren. Der Adressat des Rechts auf Arbeit ist also der Staat (und z. B. nicht globale Institutionen). Nun ist klar, dass Produkte aus vom Staat organisierter Arbeit, die vom Markt nicht nachgefragt wird, auf keine kaufkräftige Nachfrage stoßen. Daher soll der Staat die Arbeit in solche Verwendungen lenken, für die es so genannte „konstruktive“ Bedürfnisse gibt. „Ein Bedürfnis ist *konstruktiv*, wenn es zur Verbesserung des Lebens beiträgt.“ (Steinvorth 1996: 93) Dieser, an einer keynesianischen Wirtschaftspolitik orientierte Ansatz sieht die Aufgabe des Staates dann auch darin, eine Initialzündung für solche konstruktiven Bedürfnisse zu geben. Dazu soll er die „ungenutzten produktiven Fähigkeiten und Interessen der arbeitswilligen Arbeitslosen einsetzen“, ja er hat dazu sogar eine Rechtspflicht. Die Organisationsformen dieser staatlich initiierten Arbeit könnten vielfältig sein und ließen sich finanzieren aus Einsparungen aus Arbeitslosenhilfe (Harz IV), aus Anleihen, zusätzlichen Verbrauchssteuern und Einsparungen in anderen unproduktiven Bereichen. „Die Kosten werden nicht klein sein, aber viel niedriger als die Folgekosten unbekämpfter Arbeitslosigkeit.“ (Steinvorth 1996: 94) Wichtig ist für diesen Grundgedanken, dass diese Arbeit freiwillig sein muss, und dem Recht auf Arbeit keine Pflicht zur Arbeit korrespondiert.

4.3 Begründung aus dem Rational-Choice-Ansatz nach einem Prinzip der Verteilungsgerechtigkeit von Walter Pfannkuche

Der vertragstheoretische Grundgedanke auf Basis eines Rational-Choice-Ansatzes besteht darin, dass – in Anlehnung an Rawls – die Mitglieder einer Gesellschaft unter dem Schleier des Nichtwissens (also unter der Bedingung der Unparteilichkeit) über die Regeln der Verteilung von Gütern (im Konsens) entscheiden, die ihnen den größten individuellen Vorteil sichern.¹⁸ Das ist im Grunde der Ausgangspunkt von Pfannkuche, der damit

¹⁸ Pfannkuche macht zwar starke Anleihen bei Rawls, doch integriert er in seinen Rational-Choice-Ansatz nicht die vernunftethische Perspektive von Rawls. Das ist eine noch immer verbreitete Lesart, der auch Steinvorth folgt, wenn er Rawls so interpretiert, dass die Mitglieder der „Original Position“ nur nach dem Prinzip der individuellen Nutzenmaximierung (unter dem Schleier der Unwissenheit) entscheiden (vgl. Steinvorth 2001: 53f.). Zwar hat die „Theorie der Gerechtigkeit“ eine solche Lesart ermöglicht, doch

ähnlich wie oben Gosepath in Bezug auf Rawls mit einem Prinzip der Verteilungsgerechtigkeit argumentiert, das auch auf bestimmten Vorstellungen von Gleichheit basiert. Hier wird von Gleichheitsvorstellungen im Plural gesprochen, weil nach Pfannkuche bei den verschiedenen Gütern auch verschiedene Formen von Gleichheit zum Tragen kommen, die den individuellen Interessen (unter dem Schleier des Nichtwissens) am besten entsprechen.

Die Frage ist nun, wie die zur Verteilung anstehenden Güter abgesichert werden sollen. Wenn zu diesen Gütern auch die Arbeit gehört – und es gute Gründe gibt anzunehmen, dass das so ist¹⁹ – so gibt es nach dieser Position auch rationale Gründe anzunehmen, dass sich die fragliche Gesellschaft darauf einigt, ein Recht auf Arbeit als Leistungsrecht des Staates zu etablieren (Pfannkuche 1996: 104). Es werden vor allem zwei Gründe angeführt, ein Gut (wie Arbeit) durch positives Recht absichern zu wollen:

1. Das Gut muss elementar sein (Grundgut)
2. „Die Vorteile der rechtlichen Absicherung dieses Gutes müssen die damit verbundenen Nachteile überwiegen.“

„Die Frage ist nun, ob bei dem Gut Arbeit beide Kriterien erfüllt sind“ (Pfannkuche 1996: 105). Für Kriterium eins liegt es auf der Hand. Wie sieht es aber mit Kriterium zwei aus? Grundlage für die Beantwortung dieser Frage ist das so genannte „marktnahe Modell der Arbeitsumverteilung“ mit seinen vier Komponenten (Pfannkuche 1996: 105f.):

1. „Die Umverteilung bezieht sich nur auf die tatsächlich nachgefragte Arbeit. (...)“
2. Durch Umverteilung darf die geleistete Arbeit nicht unter eine bestimmte Stundenzahl und ein dementsprechendes Einkommen sinken. (...)“
3. Mittelfristige Arbeitslosigkeit ist zulässig. (...)“
4. Es gibt Zwangsumverteilungen von Arbeit. Der Zwang richtet sich gegen Arbeitnehmer und Arbeitgeber/Unternehmen.“

Mit diesem Argumentationsschritt wird die Begründung des Rechts auf Arbeit direkt mit seiner Umsetzung verknüpft, Begründung und Umsetzung also in ein interdependentes Verhältnis gesetzt. Pfannkuche (1996:

stellt Rawls in seinem Restatement „Justice as Fairness“ dieses Missverständnis klar (Rawls 2004: 82, FN2).

¹⁹ Pfannkuche (1996: 101f.) nennt dafür sechs Gründe.

106ff.) diskutiert fünf mögliche Nachteile bzw. Kostenarten, die mit der Umsetzung eines Rechts auf Arbeit verbunden sein können:

1. *Auswirkungen auf die Vertragsfreiheit:* Der Einzelne Arbeitnehmer kann über seine Arbeitsmenge nicht völlig frei entscheiden. Der Grundgedanke ist, dass durch staatlichen Zwang bis zu 15% der Arbeitszeit und damit des Einkommens für die Beschäftigung Arbeitsloser zur Verfügung gestellt werden muss.
2. *Auswirkungen auf das Eigentumsrecht:* Auch Unternehmer können nicht mehr frei über den Einsatz von Arbeitskräften bestimmen, sondern der Staat wirkt bei der Verteilung von Arbeit in den Unternehmen mit. Die Selbstbestimmung des Unternehmers wird also eingeschränkt.
3. *Die allgemeine Absenkung des Lebensstandards:* Durch die Regulierung des Arbeitsmarktes gehen Effizienzvorteile verloren, was zu einer Senkung des Wohlstandsniveaus führt. Diese Senkung sei aber insofern kein schlagendes Gegenargument, als der Zusammenhang von Wohlstandsniveau und Glück nur ein relativer ist. D. h. ein höheres Wohlstandsniveau bedeutet nicht automatisch auf Dauer höhere Zufriedenheit. („These der Glücksneutralität vieler materieller Errungenschaften“). Darüber hinaus könnten die Kosten, die durch die geforderten bürokratischen Eingriffe entstehen und zu Effizienzverlusten führen dadurch abgemildert werden, dass dem Recht auf Arbeit eine Pflicht zur Mitarbeit korrespondiert. D. h. niemand darf die ihm zugewiesene Arbeit ablehnen.
4. *Verschlechterung der schlechtesten Position:* Durch die im vorigen Punkt formulierte Pflicht zur Arbeit kann man zu einer Arbeit herangezogen werden, die nicht den eigenen Neigungen und Fähigkeiten entspricht. Um diese Schwierigkeit abzumildern wird vorgeschlagen, dass jeder einen Bereich benennen darf, in dem er auf keinen Fall arbeiten möchte.
5. *Absenkung des maximalen Lebensstandards:* Man steht als Arbeitsloser in dem produktiveren System zwar schlechter da, als in dem System mit einem Recht auf Arbeit. Da es aber in dem produktiveren System einige gibt, denen es besser geht als allen anderen in dem System mit dem Recht auf Arbeit, kann es bei hoher Risikobereitschaft dazu kommen, dass das System mit dem Recht auf Arbeit abgelehnt wird.

Als Fazit ist für Pfannkuche aber die Einführung eines Rechts auf Arbeit rational und moralisch notwendig. Ganz im Sinne des Egalitarismus ergibt sich die Verteilung des Rechtes jedoch erst aus der Verteilung des Gutes Arbeit und steht somit an zweiter Stelle. Neben seinem sehr engen Arbeits-

begriff ist sein auch im Egalitarismus nicht unumstrittenes Argument der Glücksneutralität von wirtschaftlichem Wachstum problematisch.²⁰

4.4 Die aristotelische Variante von Lange

Ganz anders setzt die Argumentation der aristotelischen Variante an, wie sie von Lange entwickelt wird. Aristotelisch kann man diese Variante vor allem deshalb nennen, weil Lange (1996: 60) die These vertritt, „dass im Hintergrund der normativen Matrix unseres Selbstverständnisses noch immer eine Konzeption steht, der eine für unsere Tradition verbindliche Formulierung in der aristotelischen Ethik gegeben worden ist.“ D. h. Ethik ist vor allem eudämonistisch angelegt und stellt die Frage nach dem Glück oder gelingenden und guten Leben, das vor allem auf das Leben in einer Gemeinschaft (bei Aristoteles die Polis) hin orientiert ist.

Nach Aristoteles strebt alles Handeln auf ein Gut hin, wie er es im ersten Satz der Nikomachischen Ethik schreibt: „Jede Kunst und jede Lehre, ebenso jede Handlung und jeder Entschluss scheint irgendein Gut zu erstreben.“ (Aristoteles 1991: 105, 1094a1) Dasjenige Gut aber, das nur um seiner selbst Willen angestrebt wird, ist die Glückseligkeit; sie ist daher das vollkommene Ziel (Aristoteles 1991: 114, 1097a30). Nun geht Aristoteles davon aus, dass der Mensch von Natur aus in Gemeinschaft lebt,²¹ auf diese Gemeinschaft hin orientiert ist und sich an den Geschicken der Gemeinschaft beteiligt, also politisch aktiv ist. Gleichzeitig ist die Polis, die Gemeinschaft, für den Einzelnen da, und sieht es als ihre Aufgabe, ihm einerseits ein politisches Leben (auch durch finanzielle Zuwendungen) und andererseits die Ausbildung der Tugenden zur Erlangung der Glückseligkeit zu ermöglichen. Glückseligkeit aber erlangt man durch die „tugendgemäße Tätigkeit der Seele“ (Aristoteles 1991: 121, 1099b25), womit dem Tätigsein eine besondere Rolle zukommt; einmal dem Tätigsein an sich gegenüber der Untätigkeit, und dann der Art des Tätigseins, ob es ein tugendhaftes bzw. auf Tugend hin orientiertes ist oder nicht. „Wie nämlich einer jeweils

²⁰ Aus der Perspektive von Gosepath ist wirtschaftliches Wachstum auch aus Gerechtigkeitsgründen zu fordern, weil dadurch Verteilungskonflikte, um die es im Egalitarismus vor allem geht, abgemildert werden können, d. h. Wachstum fördert Gerechtigkeit. „Jenes Marktsystem, das mehr Güter und Wohlstand hervorzubringen verspricht als ein anderes, ist deshalb aus der Perspektive aller vorzuziehen.“ (Gosepath 2004: 362)

²¹ Bekanntlich ist es vor allem Hobbes, der im 17. Jahrhundert mit dieser Tradition radikal bricht und den Grundstein für das moderne vertragstheoretische Denken gelegt hat.

tätig ist, so wird er selber“ (Aristoteles 1991: 161, 1114a6) und das liegt zu einem großen Teil in der eignen Hand, d. h. dafür trägt jeder selbst in einem hohen Maß die Verantwortung.

Diejenigen, auf die sich Aristoteles bezieht, waren die (Polis-)Bürger, und ihr Problem war nicht die Arbeitslosigkeit, sondern im Gegenteil die zunehmende Notwendigkeit, sich durch Arbeit den Lebensunterhalt verdienen zu müssen und dadurch nicht mehr genug Zeit für die *res publica* zu haben (Bürgin 1993: 127ff.).²² Was also damals unter anderem durch Arbeit bedroht war, ist heute durch Arbeitslosigkeit bedroht.

Arbeitslosigkeit bedeutet daher heute in einem gewissen Sinn Ausschluss aus der Gemeinschaft/Gesellschaft,²³ und zwar nicht nur, weil der Lebensunterhalt nicht mehr aus eigener Kraft gesichert werden kann, sondern weil man auch der Möglichkeit beraubt ist, sinnvoll in der und für die Gesellschaft tätig zu sein. Zu einem gelingenden oder sogar guten Leben gehört aber das Tätigsein, einerseits zur individuellen Selbstverwirklichung, zur Überwindung der Langeweile, andererseits für soziale Kooperation und soziale Anerkennung. All dies wird aber in unseren modernen Gesellschaften über die Arbeit vermittelt. Dafür „schuldet die Gesellschaft den Arbeitslosen insofern Abhilfe, als sie Ihnen die Mitgliedschaft in der Gesellschaft nicht absprechen kann, ohne sich in Widerspruch zu ihrem normativen Selbstverständnis zu setzen“ (Lange 1996: 63).

Die Frage ist nun, wie diese Schuld in modernen Gesellschaften beglichen werden kann. Dies kann über ein Recht auf Arbeit geschehen, es kann aber auch und vor allem dadurch geschehen, dass man versucht, die Arbeit von den Sinnkomponenten bzw. -dimensionen zu entkoppeln. Insbesondere wenn man, wie Lange (1996: 68) die These vertritt, dass die hohe Arbeitslosigkeit praktisch nicht bewältigt werden kann, auch nicht durch eine wirk-same Wirtschafts- und Beschäftigungspolitik, wird man sich um Lösungsmöglichkeiten aus der zweiten Alternative bemühen.

²² Für die Bürger war Arbeit eigentlich etwas Unwürdiges, dafür waren die (rechtlosen) Sklaven und die Metöken (Wanderarbeiter) da (aber bereits zurzeit des Aristoteles begann sich die Situation zu ändern). Durch diese aristokratische Auffassung des Aristoteles, die in Konflikt mit der modernen Menschenrechtsidee steht, wird ihm häufig und nicht ganz zu unrecht eine elitäre Auffassung vorgeworfen (z. B. Russel 2000: 194ff.).

²³ In diesem Beitrag soll auf die Unterscheidung von Gemeinschaft und Gesellschaft nicht näher eingegangen werden. Dennoch muss darauf hingewiesen werden, dass diese Unterscheidung auch im Hinblick auf Gerechtigkeitsüberlegungen sehr relevant ist.

Der aristotelische Ansatz von Lange schlägt vor, sich von der (Erwerbs-) Arbeit als (einzigem) Sinnhorizont menschlichen Daseins in Gesellschaften zu verabschieden. Voraussetzung dafür ist die Garantie eines erwerbsunabhängigen Grundeinkommens, das deutlich über dem Harz IV Satz liegen soll. Damit muss aber dann eine „Aufwertung nicht-berufsförmiger Lebenstätigkeit“ verbunden sein, denn Tätigkeiten können auch unabhängig von Erwerbsarbeit Sinn vermitteln. Darauf sind aber die Mitglieder der Gesellschaft nicht vorbereitet und deshalb ist zu allererst auch eine Reform des Bildungssystems notwendig. Der vorherrschende Ansatz, das Ziel der Bildung zunehmend in der Vorbereitung auf die Arbeitswelt zu sehen, die Ausbildung immer stärker an den Erfordernissen der Praxis zu orientieren, läuft dem genau entgegen. Weiterhin wird für eine „Revitalisierung des sozialen Lebens von kleinen Lebenseinheiten“ plädiert, die die Menschen aus der Anonymität der Gesellschaft in einen kleineren sozialen Zusammenhang integriert. Dem Recht auf Arbeit wird hier praktisch ein Recht auf ein sinnvolles Leben in der Gemeinschaft gegenübergestellt.

5 Zum Begriff „Arbeit“

Aus diesen Erörterungen ist dreierlei deutlich geworden: 1. Die Diskussion um das Recht auf Arbeit kann nur aus ihrer kulturellen Genese her begriffen werden; somit stellt es sich als etwas Partikulares dar, das vor allem in industrialisierten, hoch arbeitsteiligen, marktwirtschaftlichen, individualisierten Gesellschaften relevant wird. 2. In der modernen politischen Philosophie wird aus verschiedenen Richtungen für ein Recht auf Arbeit argumentiert, wobei non-egalitaristische Ansätze insofern einen Argumentationsvorsprung haben, da sie von einem Primat der (moralischen) Rechte ausgehen und nicht von einem an der Gleichheit orientierten Verteilungsprinzip. 3. Die Argumentation für (oder auch gegen) ein Recht auf Arbeit hängt wesentlich davon ab, welches Verständnis von Arbeit zugrunde gelegt wird. Auf diesen letzten Aspekt wird hier noch einmal eingegangen.

Hannah Arendt (1997: 119) bringt es auf den Punkt, wenn sie schreibt: „Der plötzliche Aufstieg der Arbeit von der untersten und verachtetsten Stufe zum Rang der höchstgeschätzten aller Tätigkeiten begann theoretisch damit, dass Locke entdeckte, dass sie die Quelle des Eigentums sei.“ Und Quelle des Eigentums bedeutet bei Locke, dass sich der Mensch (als Eigentümer an seiner Person) die Mittel für seinen Lebensunterhalt aus eigener Kraft, also durch Arbeit schafft und die Ressourcen dadurch in sein Eigen-

tum übergehen. Vor der Bearbeitung sind diese Ressourcen im Gemeineigentum, sie gehören allen gleichermaßen.²⁴ In gewisser Weise knüpfen hieran auch frühe Vertreter eines Rechts auf Arbeit an: Arbeit wird hier vor allem verstanden als Tätigkeit, um die individuelle Existenz selbständig zu sichern und zu gestalten. Das Argument, wie auch immer begründet, ist nun, dass keine Gesellschaft ihren Mitgliedern dies vorenthalten darf. Oder andersherum: Es ist vertragstheoretisch nicht allgemein zustimmungsfähig, dass ein nennenswerter Teil der Gesellschaftsmitglieder systematisch von Arbeit in diesem Sinn ausgeschlossen ist. Das Recht auf Arbeit leitet sich danach vor allem aus dem Recht auf Subsistenz ab, das an das Recht auf Eigentum bzw. das Recht auf Zugang zu Ressourcen gekoppelt ist. Jeder solle die nötigen Mittel für seinen Lebensunterhalt aus eigener Kraft und Anstrengung gewinnen können und nicht auf Armenunterstützung und Almosen seitens der Gesellschaft angewiesen sein müssen.

In der ökonomischen Theorie wird Arbeit vor allem als Erwerbsarbeit gesehen und damit als Mittel zur materiellen Güterversorgung. Auch in egalitaristischen Positionen findet sich diese Vorstellung. Danach gehören (Erwerbs-)Arbeit und Einkommen in die Sphäre des Ökonomischen, in der es *sui generis* um die materielle Güterversorgung der Gesellschaft geht, die zudem eigenen Gesetzen folgt. So sieht auch Gosepath Arbeitslosigkeit als eine Benachteiligung, der durch staatliche Kompensationsmaßnahmen oder versicherungstechnische Lösungen begegnet werden kann. Er ist sogar der Meinung, dass es keiner speziellen sozialen Rechte zur Absicherung von Notlagen bedarf, wenn man sein Modell der präsumtiven Gerechtigkeit zugrunde legt: „Über die moralisch geforderte Sicherung der Befriedigung basaler Bedürfnisse zum Ausgleich von Benachteiligungen hinaus, braucht es in einer idealen distributiven Gerechtigkeitstheorie präsumtiver Gleichheit keine sozialen Rechte zu geben, weil das, was üblicherweise durch soziale Rechte zur sozialen Mindestsicherung garantiert werden soll, durch die präsumtive Gleichverteilung übertroffen wird“ (Gosepath 2004: 421). Warum das Recht auf Arbeit hier nicht thematisiert werden muss, hat vor allem drei Gründe: 1. Arbeitslosigkeit als Übel ist versicherungstechnisch lösbar, 2. Arbeit zur Einkommenserzielung ist relativ leicht kompensierbar und 3. ist ein Recht auf Arbeit nicht oder nur schwer mit einer marktwirtschaftlichen Ordnung vereinbar.

²⁴ Locke geht in seiner Argumentation zunächst von einem Zustand aus, in dem keine echte Knappheit herrscht und somit gibt es in diesem Zustand auch keine Rivalitäten. Erst durch die Einführung von Geld hat sich Situation grundlegend geändert.

Andere Argumente für ein Recht auf Arbeit im strengen Sinn, die in der praktischen Umsetzung über eine reine finanzielle Sicherung hinausgehen, betonen, dass unter Arbeit mehr verstanden werden muss als ein Mittel des Gelderwerbs zur Befriedigung anderer Zwecke. Wie Amartya Sen schreibt:

„Ginge es bei der Arbeitslosigkeit lediglich um den Einkommensverlust, dann ließe sich dieser für die betroffenen Individuen weitgehend durch staatliche Unterstützungsgelder ausgleichen. (...) Es gibt eine Reihe von Belegen dafür, dass Arbeitslosigkeit viele weitreichende, über die unmittelbare Einkommenseinbuße hinausgehende Auswirkungen hat, etwa psychische Beeinträchtigungen, Verlust an Arbeitsmotivation, Können und Selbstvertrauen, Zunahme von körperliche Leiden und Kränklichkeit (sogar eine Steigerung der Sterblichkeitsrate), Auflösung der Familienbande und des sozialen Lebens, Verschärfung von sozialer Ausgrenzung, ethnischer Spannungen und ungleiche Behandlung der Geschlechter.“ (Sen 2000: 119)

Sen, der selbst stark u. a. von Aristoteles beeinflusst ist, stellt zwar ein spezifisches Freiheitsverständnis in den Mittelpunkt seiner Entwicklungstheorie, diese Freiheit muss nach ihm aber durch Grundrechte gesichert werden und nicht etwa durch Grundgüter wie bei Rawls und anderen (Sen 2000: 94f.). Insofern stellt Sen seinem Freiheitsbegriff einen starken Rechtsbegriff zur Seite: „Die These ist, dass der politische Stellenwert von Rechten weit über das Ausmaß hinausgehen kann, in dem der persönliche Vorteil des Trägers dieser Rechte dadurch vergrößert wird, dass er diese Rechte besitzt“ (Sen 2000: 83). Zwar spricht Sen nicht von einem Recht auf Arbeit, nach seiner Meinung haftet aber eine Gesellschaft dafür, „dass das System unfreiwilliger Arbeitslosigkeit (...) verschwindet.“ (Sen 2000: 342)

Auf die weitreichenden Folgen von Arbeitslosigkeit für die Betroffenen weist auch Schlothfeld hin und untermauert sie mit empirischen Studien (2000: 375f.). Er nennt es die „marginale soziale Position“, in die vor allem Langzeitarbeitslose zurückfallen und die in der Hauptsache verantwortlich für soziale und psycho-physische Folgen von Arbeitslosigkeit sind.²⁵

Zusammengefasst: Für die Begründung eines Rechts auf Arbeit ist es von entscheidender Bedeutung, was unter Arbeit verstanden wird. Das soll nicht heißen, dass bei Vertretern von Versicherungs- oder Kompensations-

²⁵ Schlothfeld argumentiert für ein Recht auf Grundeinkommen, das allerdings, aufgrund der genannten Folgen von Langzeitarbeitslosigkeit, um ein Recht auf Erwerbsarbeit zu ergänzen ist, zumindest solange die Gesellschaft die mit einem Grundeinkommen verbunden weiteren notwendigen Entwicklungsprozesse noch nicht vollzogen hat.

lösungen andere wichtige Aspekte von Arbeit grundsätzlich nicht anerkannt würden. Das ist sicher nicht der Fall. Die Frage ist nur, welches Verständnis von Arbeit zu einem Rechtsgrund führt, ein Gut wie Arbeit durch (moralisches oder positives) Recht abzusichern, welcher Rechtsgrund das sein könnte (Eigentum, Freiheit, Wohlbefinden, soziale Teilhabe etc.) und in welcher Rangfolge dieses Recht rangiert (primäres Recht; abgeleitetes, kulturspezifisches Recht aus höheren universellen Rechten; Recht als Gut zweiter Ordnung, das aus einer Verteilung von Gütern erster Ordnung resultiert etc.). Aber selbst wenn das Recht auf Arbeit in einer speziellen Weise begründet wird, ist damit noch nicht geklärt, worin genau der Rechtsanspruch (der Betroffenen) und komplementär die Rechtspflicht besteht sowie wer als Adressat der Rechte in Frage kommt (Staat, Unternehmen, internationale (z. B. europäische) oder globale Institutionen etc.).

6 Fazit

Es wurde gezeigt, dass die Diskussion um ein Recht auf Arbeit seit mehr als 200 Jahren intensiv geführt wird, und zwar auf den Ebenen der politischen Durchsetzbarkeit als kodifiziertes Grund- oder Menschenrecht, der philosophischen Begründung und der praktischen Umsetzung. Die Ausgangslage der praktischen Grundproblematik hat sich dabei bis heute kaum geändert: Sie besteht in der hohen, z. T. massiven unfreiwilligen (Langzeit-)Arbeitslosigkeit, von der marktwirtschaftliche Systeme, durchaus mit Schwankungen, immer geprägt waren und auch heute noch sind. Dabei hat sich seit Beginn der Industrialisierung die Frage gestellt, wie mit diesen unfreiwillig Arbeitslosen umzugehen ist, welche Ansprüche oder Rechte sie geltend machen können: Sind sie angewiesen auf die Wohltätigkeit der Gesellschaft, die ihnen abhängig von ihrer Leistungsfähigkeit oder Leistungsbereitschaft für das Lebensnotwendigste eine (vor allem materielle) Unterstützung gewährt oder haben sie einen (zumindest moralischen) Rechtsanspruch auf das, was ihnen die „Gesellschaft“ vorenthält? Oder kürzer: Ist unfreiwillige Arbeitslosigkeit eine Frage der Caritas oder der Gerechtigkeit?

Aber selbst wenn man diese Frage zu Gunsten der Gerechtigkeit beantwortet, wofür, wie gezeigt wurde, vieles spricht, ist damit die Frage: Rechtsanspruch auf materielle Grundversorgung oder auf Arbeit? noch nicht geklärt. Die Antwort hängt entschieden davon ab, welchen Arbeitsbegriff man zugrunde legt und welche Funktionen der Arbeit in modernen marktwirtschaftlichen Gesellschaften zukommen bzw. zugesprochen werden.

Die aktuelle Diskussion um wirtschaftliche und soziale Rechte wurde dabei sicher von egalitaristischen Positionen angestoßen und vorangetrieben. Überzeugender und vielversprechender scheint mir allerdings eine an der Freiheit orientierte (also non-egalitaristische) Argumentation zu sein, bei der sich das Recht auf Arbeit als kulturspezifisches, sekundäres Recht ableiten lässt.

Literaturverzeichnis

- Arendt, Hannah* (1997): *Vita Activa. Vom tätigen Leben*, München.
- Aristoteles* (1991): *Die Nikomachische Ethik*, übersetzt von O. Gigon, München.
- Aßländer, M. S.* (2001): Von der arbeitslosen zur arbeits-losen Gesellschaft – philosophiehistorische Anmerkungen zum Arbeitsverständnis der Moderne, in: *Zeitschrift für Wirtschafts- und Unternehmensethik* (zfwu), 2/3, 385-402.
- Aßländer, M. S.* (2005): Von der *vita activa* zur industriellen Wertschöpfung. Eine Sozial- und Wirtschaftsgeschichte menschlicher Arbeit, Marburg.
- Brauer, T.* (1919): *Das Recht auf Arbeit*, Jena.
- Bürgin, A.* (1993): *Zur Soziogenese der Politischen Ökonomie*, Marburg: Metropolis.
- Fichte, J. G.* (1971): Grundlage des Naturrechts nach Principien der Wissenschaftslehre, in: *Fichtes Werke Bd III*, hrsg. von I. H. Fichte, Berlin, 189-385.
- Gide, C./ Rist, C.* (1913): *Geschichte der volkswirtschaftlichen Lehrmeinungen*, hrsg. von Franz Oppenheimer, Jena.
- Gordon, J.-S.* (2006): Justice or Equality?, in: *Zeitschrift für Wirtschafts- und Unternehmensethik* (zfwu), 7/2, 183-201.
- Gosepath, S.* (1998): Zur Begründung sozialer Menschenrechte, in: *Gosepath, S./ Lohmann, G. (Hg.): Philosophie der Menschenrechte*, Frankfurt a. M., 146-187.
- Gosepath, S.* (2004): *Gleiche Gerechtigkeit*, Frankfurt a. M.
- Gosepath, S./ Lohmann, G. (Hg.)* (1998): *Philosophie der Menschenrechte*, Frankfurt a. M.

- Groot, L. F. M. (2002): Compensatory Justice and Basic Income, in: *Journal of Social Philosophy*, 33/1, 144-161.
- Heidelmeyer, W. (Hg.) (1997): *Die Menschenrechte*, 4. Aufl., Paderborn.
- Hinsch, W. (2002): *Gerechtfertigte Ungleichheiten. Grundsätze sozialer Gerechtigkeit*, Berlin.
- Klenner, H. (1957): Das Recht auf Arbeit bei Johann Gottlieb Fichte, in: *Festschrift für Erwin Jacobi*, Berlin, 149-163.
- König, M. (2005): *Menschenrechte*, Frankfurt a. M.
- Koller, P. (2001): Zur Semantik der Gerechtigkeit, in: Koller, P. (Hg.): *Gerechtigkeit im politischen Diskurs der Gegenwart*, Wien, 19-46.
- Krebs, A. (2000): Einleitung: Die neue Egalitarismuskritik im Überblick, in: Krebs, A. (Hg.): *Gleichheit oder Gerechtigkeit*, Frankfurt a. M., 7-37.
- Krebs, A. (2002): *Arbeit und Liebe. Die philosophischen Grundlagen sozialer Gerechtigkeit*, Frankfurt a. M.
- Lange, E. M. (1996): Glück, Sinn und Arbeit, in: *Rechtsphilosophische Hefte*, 5, 57-72.
- Locke, J. (1974): *Über die Regierung*, Stuttgart.
- Marx, K. (1982a): Die Konstitution der Französischen Republik, angenommen am 4. November 1848, in: *MEW*, Bd. 7, 494-506.
- Marx, K. (1982b): Die Klassenkämpfe in Frankreich 1848 bis 1850, in: *MEW*, Bd. 7, 9-107.
- Nenninger, B. (1994): *Das Recht auf Arbeit in Japan und Deutschland. Eine rechts- und kulturvergleichende Untersuchung*, Berlin.
- Otto, B. (1899): *Das Recht auf Arbeit und die Arbeiterinteressen*, Leipzig.
- Parijs, P. Van (2004): Basic Income: A Simple and Powerful Idea for the Twenty-first Century, in: *Politics & Society*, 32/1, 7-39.
- Pfannkuche, W. (1996): Gibt es ein Recht auf Arbeit?, in: *Rechtsphilosophische Hefte*, 5, 97-113.
- Rawls, J. (2004): *Justice as Fairness. A Restatement*, New Delhi.
- Russel, B. (2000): *Philosophie des Abendlandes, ihr Zusammenhang mit der politischen und sozialen Entwicklung*, München.
- Schlothfeld, S. (2000): Ein Recht auf Beteiligung an der Erwerbsarbeit, in: Kersting, W. (Hg.): *Politische Philosophie des Sozialstaats*, Weilerwist, 372-403.

- Schminck-Gustavus, C. U. (1978):* Recht auf Arbeit – Zur Geschichte einer konkreten Utopie, in: Achten, U. u. a. (1978): Recht auf Arbeit – eine politische Herausforderung, Darmstadt, 15-43.
- Sen, A. K. (2000):* Ökonomie für den Menschen, München.
- Singer (1895):* Das Recht auf Arbeit in geschichtlicher Darstellung, Dissertation, Jena.
- Stein, A. (1959):* Das Recht auf Arbeit als Grundrecht, Dissertation, Koblenz.
- Steinvorth, U. (1996):* Das Recht auf Arbeit, in: Rechtsphilosophische Hefte, 5, 77-95.
- Steinvorth, U. (2001):* Moderne philosophische Theorien der Gerechtigkeit, in: Koller, P. (Hg.): Gerechtigkeit im politischen Diskurs der Gegenwart, Wien, 47-64.
- Stöpel, F. (1884):* Das Recht auf Arbeit. In seiner Gerechtigkeit und Heilsamkeit für die Gesellschaft sowie als Vorbedingung für jede rationelle Reform der Armenpflege, Leipzig.
- Stuby, G. (1978):* Das Recht auf Arbeit als Grundrecht und als internationales Menschenrecht, in: Achten, U. u. a. (1978): Recht auf Arbeit – eine politische Herausforderung, Darmstadt, 75-103.
- Tugendhat, E. (1993):* Vorlesungen über Ethik, Frankfurt a. M.
- Tugendhat, E. (1998):* Die Kontroverse um die Menschenrechte, in: Gosepath, S./ Lohmann, G. (Hg.): Philosophie der Menschenrechte, Frankfurt a. M., 48-61.
- Ulrich, P. (2004):* Was ist „gute“ sozioökonomische Entwicklung? Eine wirtschaftsethische Perspektive, in: Zeitschrift für Wirtschafts- und Unternehmensethik (zfwu), 5/1, 8-22.
- Wank, R. (1980):* Das Recht auf Arbeit im Verfassungsrecht und im Arbeitsrecht, Königstein/Ts.
- Witte, E. (1884):* Das Recht auf Arbeit und seine Verwirklichung, Leipzig.

Die kulturelle Prägung von Steuersystemen im Systemwettbewerb

MATTHIAS GLASMEYER

1 Einführung

Wer den Kauf von Tee auf einem arabischen Basar mit dem Kauf am Ladentisch bei Harrod's vergleicht, erkennt, dass ein Kauf keine rein ökonomische Handlung ist. Einen Einfluss von Kultur festzustellen, erscheint einfach. Kultur als wissenschaftliche Kategorie zu erfassen, gestaltet sich ungleich schwieriger, da sie nur schwer je nach Untersuchungsgegenstand abgegrenzt werden kann. Um sich dem Verhältnis zwischen ökonomischen Phänomenen und kulturellen Wertvorstellungen zu nähern, nimmt diese Arbeit eine systematische Trennung vor. Unterschieden wird nach internationalen ökonomischen Institutionen und kulturellen Werten, die sich im einzelstaatlichen Raum manifestieren. Mit ökonomischen Institutionen sind z. B. internationaler Systemwettbewerb und internationale Integration gemeint. Aus dem Bereich der kulturellen Werte wird die Steuerkultur herausgegriffen und auf ihre Beziehung zu diesen ökonomischen Institutionen hin untersucht. Im Zuge dieser Untersuchung wird keine abschließende Definition von Kultur versucht und auch die Beziehung zwischen Kultur und Ökonomie nicht abschließend geklärt. Das wäre nicht nur zu ambitioniert, sondern auch nicht im Sinne des vorliegenden Sammelbandes, der sich als Annäherung an das ungeklärte Verhältnis beider Begriffe versteht. Vielmehr geht dieser Beitrag von der ersten Prämisse aus, dass sich Kultur¹

¹ Ein moderner Kulturbegriff impliziert in jedem Fall, dass sich die Kultur des Einzelnen nicht mehr nur aus einer kulturellen Quelle speist, dass also ein 'Deutscher' nicht deswegen eine spezifisch deutsche Kultur hat, weil er über einen deutschen Pass verfügt. Vielmehr kann die Kultur des Einzelnen auf verschiedenen Ebenen unterschiedlichste kulturelle Einflüsse vereinen. Im Gegensatz zur individuellen Lebenskultur stellen Steuersysteme ein spezifisch nationales oder regionales Kulturgut dar, da sie für alle individuell noch so unterschiedlichen Lebensentwürfe gleichermaßen maßgeblich sind.

besonders in den staatlichen Systemen und Institutionen widerspiegelt, z. B. im nationalen Steuerrechtssystem, oder wie Rüthers (2005: 269) formuliert:

„Jeder Rechtsordnung liegt notwendig eine bestimmte Wertordnung zugrunde, die ihrerseits weltanschauliche Elemente und Wurzeln hat. Es gibt einen unlösbaren, dauerhaften Bezug zwischen Rechts- und Weltanschauung.“

Dieser Artikel konzentriert sich auf die Steuerzahler, die vom nationalen Steuersystem betroffen sind, das seinerseits durch internationale Institutionen wie den Systemwettbewerb oder Staatenbünde wie die Europäische Union (EU) beeinflusst wird.²

Alle demokratischen Staaten bauen ihre Staatsfinanzen auf Steuersystemen auf. Das Steuersystem als Finanzquelle des Staates kann also als etwas Universales bzw. als mit einer demokratischen Gesellschaftsform einhergehend angenommen werden.³ Die Tatsache, dass Demokratien sich über Steuersysteme finanzieren, wird hier als weitgehend universale Konstante angenommen. Die Ausprägung des nationalen Steuersystems hingegen ist ein Ergebnis auch kultureller Einflüsse, das in diesem Beitrag als ‚Steuerkultur‘ bezeichnet wird. Diese Systeme stehen bei zunehmender Globalisierung, die sich im Abbau von Handelsbeschränkungen und Steuergrenzen manifestiert, mehr und mehr miteinander im Wettbewerb. In diesem Wettbewerb geht es u. a. darum Steuerzahler bzw. Steueraufkommen anzuziehen. Die Auswirkungen dieses „neuen Systemwettbewerbs“ (Sinn 2002) auf die nationalen Steuersysteme im Hinblick auf die darin – national – fixierte Steuerkultur sind das Thema dieses Beitrages. Dazu werden zunächst der Systemwettbewerb als Phänomen sowie die Teile nationaler Steuersysteme dargestellt, die durch kulturelle Einflüsse besonders stark geprägt sind. Im Anschluss daran wird gezeigt, dass Steuerwettbewerb und die EU-Steuerpolitik diese Bereiche verändern. Abschließend wird der Einfluss, den

² Natürlich determiniert der einzelne Steuerzahler in seiner Eigenschaft als Wähler auch indirekt das nationale Steuersystem. Allerdings geht sein Einfluss maximal so weit, wie die gewählte, einzelstaatliche Regierung ihrerseits souverän handeln kann.

³ Denkbare Alternativen wie ein auf freiwilligen Beiträgen beruhender Staat scheitern u. a. an der Notwendigkeit der Sicherung der erst durch den Staat garantierten Rechte. Dies gilt schon für die Eigentumsrechte, durch die Privateinkommen und die entsprechenden Einkommensteuern erst denkbar sind. Erst durch Steuern als gesetzlich festgeschriebene Beiträge erhält der Staat die finanzielle Basis, um seinerseits das Rechtssystem aufrechtzuerhalten.

diese ‚supranationalen ökonomischen Phänomene‘ auf kulturell geprägte Steuersysteme haben, aus ordnungsethischer Sicht betrachtet.⁴

2 Der „Neue Systemwettbewerb“ in der Kritik

Das Credo vieler Ökonomen lautet, Systemwettbewerb erhöhe die Wohlfahrt durch seine staatsdisziplinierende Funktion (Edwards/Keen 1996, Rodden 2003, Steichen 2003). Insbesondere gelte dies für den Steuerwettbewerb als Teilbereich (Siebert 2000) des Systemwettbewerbs, der die Vertreter des nationalen Staates zwingt, sparsamer zu wirtschaften. So verhin-dere er, dass sich der Staat fiskalisch einem Hobbesschen Leviathan gleich ausdehne (Brennan/Buchanan 1977, Steichen 2003). Dagegen wendet z. B. Sinn (2002, 1997) ein, dass die Effizienzfunktionen, die im privaten Wettbewerb wirken, im Systemwettbewerb nicht funktionieren können. Im Systemwettbewerb treten genau die Probleme sogar schwerwiegender wieder auf, die der Staat im privaten Wettbewerb beseitigt.⁵ Es ist fragwürdig, ob öffentlicher Wettbewerb den Staat an nicht-effizienten Stellen zurückführt oder ob er sich nicht vielmehr dort auswirkt, wo der geringste politische Widerstand besteht (McLure 1986).

Aus ordnungsethischer Sicht ist Wettbewerb stets als Mittel und nicht als Zweck zu verstehen. Er muss systematisch höheren Zielen⁶ untergeordnet sein und begrenzt werden (Röpke 1958, Ulrich 2001). Der Wettbewerb zwischen Staaten ist nicht eingebettet in einen solchen institutionellen, ü-

⁴ Diese Einordnung basiert auf der ordnungsethischen Position, dass Wettbewerb stets Mittel und nicht Selbstzweck ist. Zu kritisieren sind aus ordnungsethischer Sicht solche Einflüsse, die diese Unterordnung des Wettbewerbs in Frage stellen.

⁵ Dies sind z. B. externe Effekte, die durch keine übergeordnete Instanz mehr geregelt werden. Ein Beispiel ist der Steuersenkungswettlauf, der die finanzielle Basis des Sozialstaats in Frage stellt bzw. die Unterversorgung mit öffentlichen Gütern bewirkt. Öffentliche Güter zeichnen sich dadurch aus, dass ihre Produktion nicht über den privaten Wettbewerb geregelt werden kann, sondern den Staat erfordern. Im Systemwettbewerb konkurrieren Staaten auch in ihrer Eigenschaft, öffentliche Güter bereitzustellen.

⁶ Wettbewerb ist als Mittel z. B. dem Ziel ‚guter‘ Sozialpolitik unterzuordnen, denn es geht darum, die „Marktkräfte in die ethisch-politischen Grundsätze einer wohlgeordneten Gesellschaft“ einzubinden (Ulrich 2001: 337). Was genau ‚gute‘ Sozialpolitik ist, kann jedoch nicht auf allgemeingültiger Ebene geklärt werden, sondern hängt auch von dem je kulturell unterschiedlichen Kontext ab. Dieser äußert sich indirekt mittels der politischen Willensbildung. Entscheidend ist, dass der Wettbewerb aus dieser Sicht stets Mittel und nie Selbstzweck ist.

bergeordneten Rahmen wie der private Wettbewerb, dessen übergeordnete Institution der nationale Staat ist.⁷ Im Systemwettbewerb stehen sich die nationalen Staaten als Akteure des Wettbewerbs gegenüber – jedoch nicht immer auf gleicher Augenhöhe, denn verschiedene Rechtssysteme, der ungleiche Entwicklungsstand und nicht zuletzt kulturspezifische Normen und Vorstellungen führen zu einem Wettbewerb ohne einheitliche Spielregeln.

Im Bereich internationaler Steuern versucht die Organisation für wirtschaftliche Zusammenarbeit und Entwicklung (OECD), einheitliche Regeln für das Zusammenspiel nationaler Steuersysteme zu entwerfen (OECD 1998, 2004). Auf EU-Ebene drängt die Europäische Kommission (2001a, 2001b) auf vergleichbare Regelungen. Beide Initiativen sind Reaktionen auf den ‚schädlichen‘ internationalen Steuerwettbewerb. Die Studie der OECD von (1998) spricht explizit von „harmful tax competition“. Während sie sich vorrangig um die Definition und den Einsatz von Minimalstandards bemüht, ist die EU-Steuerpolitik durch das so genannte Binnenmarktprinzip bestimmt: Diese hat das Ziel, die EU zu einem einzigen Markt zu machen und alle Wettbewerbshemmnisse zu beseitigen (Europäische Kommission 2001a).

Die Effizienz von Steuerwettbewerb ist umstritten (McLure 1986). Er beherrscht einer höheren Regelungsinstanz und die politische Einbettung auf EU-Ebene ist ihrerseits von dem Bestreben geprägt, möglichst viel privaten Wettbewerb zu entfalten. Während nationale Steuersouveränität und wirtschaftliche Integration der EU kontrovers diskutiert werden (Genschel 2002, Genschel/Uhl 2005), ist diese Konstellation in kultureller bzw. kulturbewusster Perspektive bislang nicht problematisiert worden. Der Einfluss des EU-Wettbewerbs und der EU-Steuerpolitik auf das einzelstaatliche Steuersystem ist jedoch in dieser Perspektive besonders interessant insofern als Steuersysteme Ausdruck partikularer Kultur sind.⁸

⁷ Hinsichtlich der EU könnte man einwenden, dass der nationale Staat als Hüter des Wettbewerbs von der Gemeinschaft abgelöst worden sei, denn die Überwachung der vier ökonomischen Grundfreiheiten (Güter-, Personen-, Kapital- und Dienstleistungsfreizügigkeit) obliegt der Europäischen Kommission. Im Bereich des zwischenstaatlichen Wettbewerbs hat die EU jedoch nur sehr eingeschränkte Regelungskompetenz. Ein Grund dafür ist das Einstimmigkeitsprinzip, mit dem der Rat in Steuerfragen entscheidet (Genschel 2004).

⁸ Hier wird die umgekehrte Frage, welchen Einfluss nationale Steuerkultur auf die Steuerpolitik der EU hat, vermieden. Man kann davon ausgehen, dass es eine Wechselwirkung gibt, von der die eine Richtung, nämlich von Steuerkultur hin zu internationalen Phänomenen, hier ausgeblendet wird.

3 Steuersysteme als kultureller Ausdruck

Dieser Abschnitt erläutert zunächst die Gemeinsamkeiten europäischer Steuersysteme und geht danach auf ihre Unterschiede ein. Im Bereich der direkten Steuern zeichnen sich die europäischen Steuersysteme durch ein duales System aus, welches die Besteuerung von Rechtspersonen und natürlichen Personen trennt. Unternehmensgewinne werden auf Unternehmensebene mit einer Form der Körperschaftsteuer belastet. Die ausgeschütteten Gewinne, z. B. Dividenden, unterliegen auf Ebene des Empfängers einer Form der Einkommensteuer. Einkommensteuersysteme unterscheidet man in synthetische und schedule Systeme. Während ein synthetisches System alle Einkommensarten einheitlich besteuert, werden im schedulen System (z. B. in Großbritannien) verschiedene Einkommensarten bewusst unterschiedlich besteuert (Tipke/Lang 2002: 211). Die grundsätzliche Dualität von Einkommensteuer- und Körperschaftsteuersystemen besteht in allen EU-Steuersystemen (Genschel 2002: 32ff.). Weiterhin haben sich in allen EU-Mitgliedstaaten Mehrwertsteuersysteme als Netto-Umsatzsteuersysteme etabliert, die letztlich den privaten Konsum belasten. Darüber hinaus erheben die Mitgliedstaaten besondere Verbrauchsteuern, deren aufkommensstärkste Steuern die Tabak-, Mineralöl- und Alkoholsteuern sind. Soweit die Gemeinsamkeiten.

Die Steuersätze, die Kalkulation von Unternehmensgewinnen und privatem Einkommen sowie Abzugs- und Verlustverrechnungsmöglichkeiten unterscheiden sich zum Teil massiv. Sie führen bei internationalen wirtschaftlichen Aktivitäten zu Steuerwettbewerb, wenn der Steuerzahler die Wahl hat, unter welcher Steuerhoheit er seine Aktivität ausübt.

Die drei wesentlichen Funktionen nationaler Steuersysteme sind:

- die Funktion der Staatsfinanzierung,
- die Umverteilungsfunktion und
- die wirtschaftspolitische Lenkungsfunktion.

Wie sich diese Ziele zueinander verhalten und wie stark sie das Steuersystem prägen, unterliegt kulturellen Einflüssen. Besonders der Grad und die Art und Weise der Umverteilung sowie die Wahl von Lenkungssteuern repräsentieren die nationale politische Willensbildung. Diese Willensbildung beruht ihrerseits auf kulturellen Faktoren. Weiterhin ist auch die Zusammensetzung des Gesamtsteueraufkommens unterschiedlich.

Ein Beispiel für die kulturelle Prägung des deutschen Steuersystems ist das Ehegattensplitting. Das Gesamteinkommen beider Partner wird addiert und je zur Hälfte mit dem Steuersatz besteuert, dem die einzelnen Einkommen unterliegen, wenn jeder für sich verdiente. Der Steuerspareffekt ist umso größer, je unterschiedlicher die Einkommen sind. Entsprechend führt das System durch gemeinsame steuerliche Veranlagung zu einer geringeren Steuerbelastung von Ehepaaren. Diese Begünstigung von Ehepaaren begründet sich durch den besonderen Schutz von Ehe und Familie, der auch in Art. 6 I GG ausgeführt ist. Ehe wird dabei verstanden als das „auf Dauer angelegte und zuvor staatlich beurkundete Zusammenleben von Mann und Frau in einer umfassenden, grundsätzlich unauflösbaren Lebensgemeinschaft“ (Tipke/Lang 2002: 122). Das Ehegattensplitting ist somit steuerlicher Ausdruck des kulturellen bzw. kulturspezifischen Wertes von Ehe und Familie in der deutschen Gesellschaft. Es hat einerseits einen Lenkungscharakter, denn der Zusammenschluss in Form der Ehe wird gegenüber anderen Partnerschaftsformen gefördert. Andererseits hat die steuerliche Begünstigung der Ehe auch einen Umverteilungseffekt: Die Steuerlast wird zu Lasten der Ledigen verschoben.

Weitere Beispiele für die kulturelle Prägung des Steuersystems können im Solidaritätszuschlag für den Aufbau der neuen Bundesländer oder in der ‘Ökosteuer’ gefunden werden. Natürlich haben diese Steuern neben Gerechtigkeitszielen auch Fiskalzwecke. Festzuhalten ist jedoch, dass das Steuersystem von kulturellen Faktoren geprägt und insofern kein ‚rein‘ ökonomisches System der Staatsfinanzierung ist.

4 Einflüsse auf das nationale Steuersystem

Die nationalen Steuersysteme sind verschiedenen Einflüssen ausgesetzt. Zum einen beeinflusst die Politik der wirtschaftlichen Integration von Staatenbünden wie der EU die nationale Steuerpolitik. Zum anderen übt der internationale Steuerwettbewerb Druck auf die Steuersysteme aus. Hinsichtlich dieser Einflüsse werden hier drei Beispiele dafür aufgegriffen, wie die Veränderung des nationalen Steuersystems von außen erfolgt. Zuerst wird die Tätigkeit des Europäischen Gerichtshofs (EuGH) dargestellt und die Wirkung der EU-Richtliniengesetzgebung erläutert. Im Anschluss daran wird ein Abriss über den internationalen Kapitalsteuerwettbewerb gegeben.

Der Europäische Gerichtshof (EuGH)

Bis vor kurzem spielte der EuGH eine untergeordnete Rolle in der EU-Steuerpolitik. Die Kommission und der Ministerrat bestimmten die Steuerpolitik. Mittlerweile tritt der EuGH immer dann in Aktion, wenn nationale Steuergesetzgebungen die in den EU-Verträgen geregelten Grundfreiheiten⁹ beeinträchtigen. Der EuGH schreitet ein, wenn innergemeinschaftliche wirtschaftliche Aktivitäten innerhalb der EU schlechter gestellt werden als rein nationale. Er wird dadurch zu einer wichtigen Instanz der materiellen Regelung des europäischen Steuerrechts.

Die Rechtsgrundlage für die Kompetenz, nationales Steuerrecht außer Kraft zu setzen, entspringt aus Art. 94 des EG-Vertrages. Wird das „Binnenmarktprinzip“ (Europäische Kommission 2001a) durch nationale Regelungen behindert, ‚bricht‘ die Rechtsprechung des EuGH nationale Gesetze. Allerdings ist der EuGH nicht in der Position, selbst Gesetze zu erlassen. Die entstehende Rechtslücke zu schließen bleibt dem Mitgliedstaat überlassen. Er kann die Steuergesetze auf zwei Weisen anpassen:

- indem er national gewährte Steuervorteile auf EU-weite wirtschaftliche Aktivitäten ausdehnt oder
- indem er nationale Steuervorteile beseitigt.

Der EuGH greift dadurch indirekt in die nationale Steuergesetzgebung ein und setzt das Binnenmarktprinzip durch. Er entfaltet jedoch keinen unmittelbaren Einfluss auf das nationale Steuersystem, denn jeder Mitgliedstaat hat das Recht, seine Regelungen beizubehalten, sofern er sie für die Akteure anderer EU-Mitgliedstaaten gleichermaßen gelten lässt. Das Binnenmarktprinzip beeinflusst nationale Steuersysteme über das Vehikel des EuGH. Im Zuge dessen kann das nationale Steuersystem den kulturellen Faktoren, die sich in der politischen Willensbildung äußern, weniger gut entsprechen.

⁹ Grundfreiheiten in diesem Sinne sind die Freizügigkeit von Personen, Gütern, Dienstleistungen und Kapital; sie ergeben sich aus den so genannten ‘Römischen Verträgen’, den Gründungsverträgen der Gemeinschaft.

EU-Gesetzgebung durch Richtlinien

Die Gemeinschaft erlässt auf Basis der Verträge¹⁰ Richtlinien, welche die Mitgliedstaaten umsetzen:

„Die Richtlinie ist für jeden Mitgliedstaat, an den sie gerichtet wird, hinsichtlich des zu erreichenden Ziels verbindlich, überlässt jedoch den innerstaatlichen Stellen die Wahl der Form und der Mittel.“¹¹

Die Formulierung betont das Subsidiaritätsprinzip, denn in der Wahl der Mittel bleibt der Mitgliedstaat frei. Kommt ein Mitgliedstaat seiner Pflicht, die Richtlinie in nationale Regelungen umzusetzen, nicht nach, so kann die Kommission eine entsprechende Klage vor dem EuGH erheben und auf Umsetzung der Richtlinie bestehen. Der EGV bezieht sich ausschließlich auf indirekte Steuern, die dem Binnenmarktpinzip widersprechen. Für den Bereich der direkten Steuern (z. B. Einkommen- und Körperschaftsteuern) hat die Gemeinschaft keine direkte Regelungskompetenz, da eine primäre Rechtsgrundlage in EGV und EUV nicht gegeben ist. Indirekt ergibt sich eine Regelungskompetenz immer dann, wenn die ‚Grundfreiheiten‘ der Gemeinschaft verletzt werden. Kollidieren nationale Steuervorschriften mit den Prinzipien von Personen-, Dienstleistungs-, Kapital oder Güterfreizügigkeit, ergibt sich eine sekundäre Rechtsgrundlage durch Art. 14 EGV, welcher diese Grundfreiheiten festschreibt.¹²

Die wichtigsten Richtlinien für den Steuerbereich sind die Mutter-Tochter-Richtlinie, die Fusionsrichtlinie, die Verschmelzungsrichtlinie sowie die Richtlinien zu Verrechnungspreisen und Zins- und Lizenzzahlungen.¹³ Sie beziehen sich auf das Feld der Unternehmensbesteuerung. Ziel der EU-Unternehmenssteuerpolitik ist die Erleichterung grenzüberschreitender Unternehmensaktivitäten, um so das Entstehen großer ‚europäischer‘ Kon-

¹⁰ Mit ‚den Verträgen‘ sind der Vertrag über die Europäische Gemeinschaft (EGV) und der Vertrag über die Europäische Union (EUV) gemeint.

¹¹ Art. 249 EGV.

¹² Auf sekundäre Rechtsgrundlagen baut auch die Kompetenz des EuGH auf, der wie erwähnt immer dann in Aktion tritt, wenn innergemeinschaftliche Aktivitäten schlechter gestellt werden als nationale. Dies ist gleichbedeutend mit einer Verletzung der Grundfreiheiten.

¹³ Die Mutter-Tochter-Richtlinie regelt z. B. die grenzüberschreitende Zahlung von Dividenden zwischen Mutterkapitalgesellschaft und Tochterkapitalgesellschaft (Rat der Europäischen Gemeinschaften 1990). Auf die detaillierte Darstellung des Inhalts der Richtlinien wird hier verzichtet.

zerne zu fördern. Die Richtlinien bauen Steuergrenzen ab, mit Hilfe derer die Mitgliedstaaten sich vormals gegen internationalen Steuerwettbewerb schützen konnten. Die nationalen Steuersysteme sind dadurch dem innergemeinschaftlichen Steuerwettbewerb stärker ausgesetzt als zuvor, was die vergleichsweise hohe Besteuerung von Unternehmen erschwert. Ein einheitliches Unternehmenssteuersystem, wie seit langem von der Kommission favorisiert, ist bisher an dem Widerstand der Mitgliedstaaten gescheitert. Sie sehen darin eine zu große Einschränkung der nationalen Steuersouveränität. Die nationale Steuersouveränität bleibt jedoch nicht erhalten, sondern wird vom Steuerwettbewerb beschränkt, dem sich die nationalen Steuersysteme beim Wegfall der Steuergrenzen anpassen müssen.¹⁴

Im Bereich der indirekten Steuern, insbesondere der Umsatzsteuern hat die EU-Politik, von der Kommission angetrieben, eine Harmonisierung der Steuersysteme erreicht.¹⁵ Die Mehrwertsteuersysteme wurden vereinheitlicht. Mittlerweise funktionieren alle EU-Mehrwertsteuersysteme nach einem Netto-Allphasen-System mit Vorsteuerabzug (Cnossen 2003). Ziel dieser auf die 6. Mehrwertsteuerrichtlinie zurückgehenden Entwicklung ist es ebenfalls, den EU-Binnenmarkt zu vereinheitlichen, denn traditionellerweise werden Unterschiede in den Mehrwertsteuersystemen als Haupthindernisse im wechselseitigen Güter- und Dienstleistungsverkehr gesehen (Europäische Kommission 1996). Nichtsdestoweniger hat die Harmonisierung mit dem Ziel, die Hindernisse des Wettbewerbs/Binnenmarktes zu beseitigen, die nationale Steuersouveränität verringert.

Internationaler Kapitalsteuervettbewerb

Ein Hauptkritikpunkt in der Diskussion um internationalen Steuerwettbewerb ist die Verschiebung der Steuerlast von mobilen Steuerobjekten hin zu nicht mobilen. Besonders kritisch erscheint die Verschiebung höherer Steuerlasten von den Beziehern von Kapitaleinkommen zu den Beziehern von Arbeitseinkommen, also tendenziell von besser Verdienenden zu geringer

¹⁴ Vordergründig könnte man zwar argumentieren, dass der einzelne Staat ja weiterhin frei bleibe in seiner Entscheidung, was er wie stark besteuere. Die Einschränkung der Souveränität erfolgt jedoch indirekt z. B. durch die Abwanderungsdrohung von Steuerzahlern. Souverän bleibt der Staat dann nur insoweit als er den Verlust von Steueraufkommen bewusst in Kauf nehmen kann.

¹⁵ Auch im Bereich der Steuersätze hat die EU-Steuerpolitik harmonisierend eingegriffen. Für die Mehrwertsteuer gilt ein grundsätzlicher Mindestsatz von 15%.

Verdienenden (Thielemann 2002). Abbildung 1 illustriert die Abnahme der Körperschaftsteuersätze, die bei gleichzeitig konstanter Staatsquote als Indiz dafür gelten können, dass sich die Steuerlast auf andere Steuerbasen verschoben hat.

Im internationalen Zusammenspiel der Steuersysteme haben besonders die kleinen Staaten Vorteile durch Steuerwettbewerb – auch kleine EU-Mitgliedstaaten. Verhalten sie sich kompetitiv und senken z. B. ihre Unternehmenssteuersätze weit unter das EU-Niveau, so werden die Steuerausfälle durch den folgenden Impuls für die Binnenwirtschaft überkompensiert. Arbeitseinkommen stärker zu belasten widerspricht jedoch den Prinzipien horizontaler und vertikaler Steuergerechtigkeit.¹⁶ Denn wenn die effektiven Steuern auf Kapitaleinkommen sinken, also die Steuerlast, die letztlich vom Steuerpflichtigen gezahlt wird, und jene auf Arbeitseinkommen konstant bleiben oder sogar steigen, dann werden verschiedene Einkommensarten unterschiedlich stark besteuert. Dies führt zu einer ‚Schedulisierung‘ der Steuersysteme. Das Kapitaleinkommen wird systematisch besser gestellt als andere Einkommensarten. Ein schedules Steuersystem verletzt jedoch systematisch die Prinzipien horizontaler und vertikaler Steuergerechtigkeit. Sieht man diese Prinzipien als Ausdruck kulturell spezifischer Gerechtigkeitsvorstellungen, so ist die Schedulisierung als kulturelle Überformung und nicht als souveräner kultureller Wandlungsprozess zu sehen. Letzteres wäre sie nur, wenn sie einem national souveränen Entscheidungsprozess entspränge. Der einzelne Staat ist jedoch durch den internationalen Steuerwettbewerb in seiner Souveränität beschränkt. Sobald er die Steuern auf Kapital¹⁷ erhöht, wandern die sehr mobilen Steuerbasen ab. Die Souveränität beschränkt sich dann darauf, das nationale Steuersystem dem Wettbewerbsdruck anzupassen oder die Steuerausfälle durch abwandernde Steuerzahler zu akzeptieren.

¹⁶ Horizontale Steuergerechtigkeit meint, dass gleich hohe Einkommen gleich stark besteuert werden sollen. Vertikale Steuergerechtigkeit heißt hingegen, dass unterschiedlich hohe Einkommen unterschiedlich stark besteuert werden sollen.

¹⁷ Hier wird nicht differenziert nach Unternehmenssteuern wie der Körperschaftsteuer und Steuern auf Finanzkapital durch private Anlage.

Die Entwicklung der effektiven Höchststeuersätze auf Unternehmenseinkommen in Prozent von 1995-2005

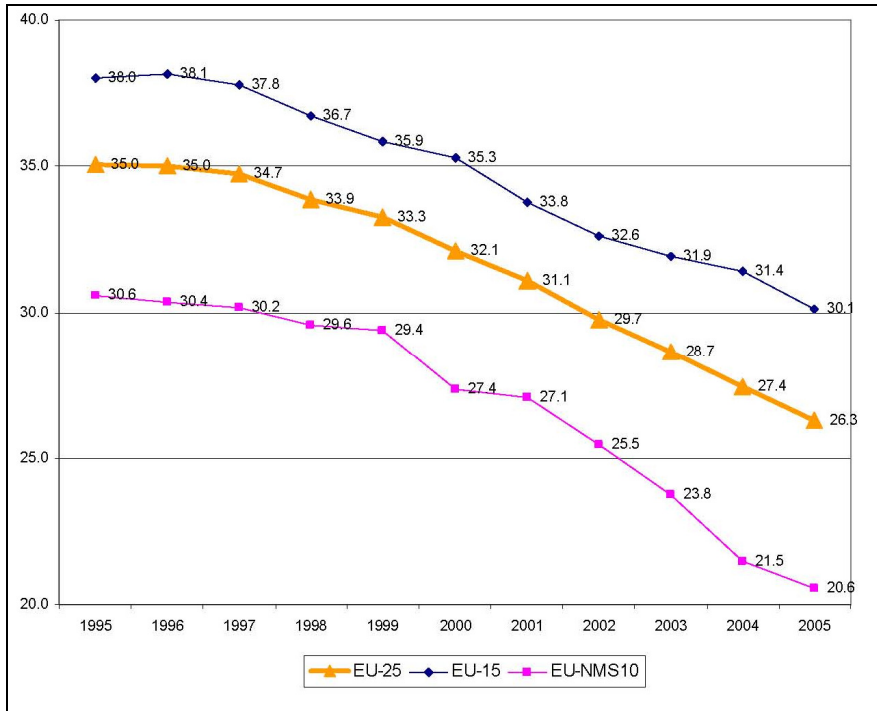


Abbildung 1: Quelle, entnommen: (European Commission Directorate-General Taxation and Customs/Eurostat 2005).

Man kann festhalten, dass die nationalen Steuersysteme der EU Veränderungsprozessen unterliegen, deren externe Ursachen einerseits der wirtschaftspolitische Integrationsprozess, andererseits der internationale Steuerwettbewerb sind. Diese Einflüsse wirken nicht losgelöst voneinander, sondern potenzieren sich, da im Integrationsprozess Steuergrenzen abgebaut werden: Ohne Steuergrenzen, die vormalig auch als Schutz des nationalen Steueraufkommens funktionierten, sind die nationalen Steuersysteme dem Steuerwettbewerb stärker ausgesetzt (Genschel 2002). Während die

EU-Steuerpolitik durch Richtlinien und die Aktivität des EuGH den Binnenmarkt vollendet, verändert sie die Ausgestaltung des nationalen Steuersystems direkt. Steuerwettbewerb hingegen übt indirekten Druck auf den im Zusammenspiel der Steuersysteme entstehenden Marktmechanismus aus; mobile Steuerbasen wandern dorthin, wo sie die geringste effektive Steuerlast erwartet.

4.1 Auswirkungen im nationalen Steuersystem

Ein Beispiel für den Einfluss von Kultur auf das nationale Steuersystem ist die Progression des Einkommensteuersatzes im deutschen Steuersystem. Sie symbolisiert die kulturelle Einstellung gegenüber Umverteilungsgerechtigkeit durch den Einsatz des Steuersystems. Steuern sollen denjenigen, der mehr verdient, überproportional stärker belasten, so dass er einen überproportional größeren Anteil an der Finanzierung des Staates leistet. Besteuert wird nach der Leistungsfähigkeit, die sich in der Höhe des Einkommens äußert (Tipke 2000, 1981). Die steuerphilosophische Literatur begründet die Progression mit der Theorie des gleich hohen „Steueropfers“ (Murphy/Nagel 2002), nach der bei abnehmendem Grenznutzen des Einkommens auch das relative Opfer durch Steuern sinkt.

Das deutsche Halbeinkünfteverfahren

Durch das sog. Halbeinkünfteverfahren im deutschen Einkommensteuerrecht wurde die vormalige einheitliche Progression eingeschränkt. Dividenden, die auf Unternehmensebene bereits mit Körperschaftsteuern belastet sind, unterliegen nur ‘zur Hälfte’ der Einkommensteuer. Daraus ergibt sich ein anderer effektiver Steuersatz auf diese Einkunftsart, der unter dem nach normaler Progression angelegten Steuersatz liegt. Je höher der individuelle Grenzsteuersatz ist, desto größer ist der wirtschaftliche Vorteil für den Dividendenbezieher. Dieses Verfahren bezeichnet man als ‘Shareholder Relief System’. Es entlastet den Einkommensempfänger von einem Teil der Steuern, die auf Unternehmensebene gezahlt wurden. Nun wirkt dieses Verfahren nicht nur dem Gedanken der Umverteilung durch Progression entgegen, es bevorzugt höhere Kapitaleinkommen auch systematisch gegenüber niedrigen durch eine größere relative Steuerersparnis. Der steuerliche Vorteil liegt zudem nur bei einer Einkunftsart – dem Kapitaleinkommen. So

werden die Bezieher anderer Einkunftsarten benachteiligt, die das Halbeinkünfteverfahren nicht in Anspruch nehmen können.

Das Halbeinkünfteverfahren wirkt also einer einheitlichen Progression entgegen und widerspricht offensichtlich der kulturellen Vorstellung von Steuergerechtigkeit, die sich in der Progression äußert. Seine Existenz ist nicht mit Verweis auf andere kulturelle Vorstellungen von Steuergerechtigkeit zu erklären, denn für ein synthetisches Einkommensteuersystem sind horizontale und vertikale Steuergerechtigkeit zentrale Maßstäbe.

Die Gründe für die Entstehung des Halbeinkünfteverfahrens sind einerseits in der europäischen Integration zu finden. Andererseits stellen sie einen politisch motivierten Versuch dar, die Wettbewerbsfähigkeit Deutschlands im Steuerwettbewerb zu erhöhen. Die Binnenmarktpolitik der EU verlangt, dass ausländische Investoren genauso stark belastet werden wie inländische. Da diese Investoren jedoch nicht in den Genuss der Anrechnung der vormaligen Körperschaftsteuer auf die zu zahlende Einkommensteuer kommen – denn sie sind in ihrem Wohnsitzstaat unbeschränkt einkommensteuerpflichtig – musste das System diesen binnenmarktschädigenden Nachteil beseitigen. Weiterhin wird dem Halbeinkünfteverfahren der wettbewerbsstrategische Vorteil zugeschrieben, dass ein niedrigerer, einheitlicher¹⁸ Körperschaftsteuersatz attraktiver sei für internationale Investoren. Die Entwicklung der Kapitaleinkommensbesteuerung im Hinblick auf das Halbeinkünfteverfahren ist keine souverän nationale politische Entscheidung gewesen, sondern einerseits Reaktion auf eine wirtschaftliche Integration in die EU und andererseits Reaktion auf den internationalen Steuerwettbewerb. Kulturspezifische Aspekte des nationalen Steuersystems wie die Progression in der Einkommensteuer werden assimiliert.

5 Versuch einer Wertung aus ordnungsethischer Perspektive

In bestimmten Theorien der Globalisierung wird u. a. die These formuliert, dass sich Kulturen durch gegenseitige Interaktion einander annähern (Welsch 2005). Endpunkt einer solchen Entwicklung wäre eine globale Kultur, die als Wegpunkt die europäische Kultur und als Ausgangspunkt die national und regional geprägte Kultur hat. Der internationale Steuer-

¹⁸ Vor Einführung des Halbeinkünfteverfahrens gab es einen gespaltenen Körperschaftsteuersatz, der ausgeschüttete und thesaurierte Gewinne jeweils unterschiedlich stark belastete.

wettbewerb und die wirtschaftliche Integration hin zur EU treiben die kulturelle Anpassung voran – nicht nur im Verständnis des Einzelnen, sondern vor allem auch in den die Kultur repräsentierenden Institutionen. Das Steuersystem als eine solche Institution ist für den Staatsbürger von besonderer Bedeutung, denn es begleitet ihn von Geburt an bis zu seinem Lebensende und im Fall von Erbschaftssteuern darüber hinaus (Tipke/Lang 2002). Die Steuerpflicht des Bürgers ist eine im kantschen Sinne kategorische und nicht hypothetische Pflicht; Steuern sind eine unbedingte und aktiv zu leistende Bürgerpflicht, die den Bürger als vollwertigen Teil einer Gesellschaft auszeichnet. Im Gegensatz zu diesem Verständnis steht das Verständnis von Steuer als Preis für die vom Staat bezogenen öffentlichen Güter. Hypothetisch ist die Steuerpflicht dann, wenn sie wie in diesem Fall an die konkrete Gegenleistung des Staates gebunden bzw. durch sie bedingt ist. Das kategorische Verständnis von Steuerpflicht ergibt sich auch aus einem positiven Staatsverständnis. Steuern zu zahlen sichert die finanzielle Basis des Staates, der als Garant seinen Bürgern Rechte und Freiheiten sichert, die im Übrigen die Existenz von Privateigentum und privatem Einkommen erst ermöglichen.

Völkerrechtlich ist das Steuerrecht von hoher Bedeutung, denn es ist eines der für den Staat konstitutiven Rechte; der Staat ist erst souverän als Steuerstaat (Genschel/Uhl 2005). Wenn nun internationale ökonomische Phänomene diese Souveränität beschneiden und verhindern, dass partikulare, national aggregierte kulturelle Vorstellungen von Steuergerechtigkeit umgesetzt werden, stellt sich die Frage nach einer ordnungsethischen Bewertung dieser Tendenz.

Wie anfangs angesprochen, sollte die Wirtschaft stets Mittel im Dienste anderer, höherer Zwecke sein. Kann diese Forderung übertragen werden auf internationale Wirtschaft und internationale wirtschaftliche Integration und ist Steuergerechtigkeit ein höherer Zweck, dann ergibt sich auf der einen Seite ein Konflikt von wirtschaftlicher Logik und ordnungsethischer Wünschbarkeit.

Auf der anderen Seite kann man nicht von einer per se schützenswerten nationalen Steuereultur ausgehen. Dies ist der Fall, wenn traditionelle kulturelle Werte, die dem nationalen Steuersystem zu Grunde liegen, universellen Gerechtigkeitsvorstellungen widersprechen.¹⁹ Denkbar sind Steuern, die

¹⁹ Aus der Sicht des ethischen Relativismus gibt es solche universell gültigen Werte nicht. Steuergerechtigkeit definiert sich dann aufgrund einer temporär geltenden moralischen Tradition (Rippe 2002).

systematisch Ungerechtigkeiten erzeugen. Hier wäre ein vereinheitlichender Einfluss durch Systemwettbewerb oder wirtschaftliche Integration wünschenswert. Allerdings gilt dies ausschließlich für universelle, also kulturübergreifend begründbare Kriterien ‚guter‘ Besteuerung, wie z. B. dass das Steuergesetz für alle Bürger eines Staates gleichermaßen gelten sollte (allgemeiner Gleichheitssatz).²⁰ Zudem erscheint es schwierig, vom internationalen Systemwettbewerb als weitgehend unregelmäßigem Wettbewerb zu erwarten, er fördere kulturübergreifende Kriterien ‚guter‘ Besteuerung. Allenfalls wenn diese Kriterien als Wettbewerbsfaktoren gelten, kann Systemwettbewerb dazu beitragen sie durchzusetzen.

Das Steuerrechtssystem als Teil des nationalen Rechtssystems basiert auf kulturellen, weltanschaulichen Werten, die sich – ohne universell gültigen Steuerkriterien zu widersprechen – von Land zu Land unterscheiden können. Diese Werte können durch die oben genannten Phänomene überformt werden. Aus ordnungsethischer Sicht stellt sich die Frage nach Bewertungskriterien für dieses Phänomen der Überformung nationaler Steuerkultur.

6 Fazit

Das Steuersystem steht als Teil des nationalen Rechtssystems auf dem Fundament nationaler kultureller Werte; es ist Teil der – sicher nicht vollständig homogenen, jedoch in ihrer staatsweiten rechtlichen Fixierung – nationalen Kultur. Der internationale Systemwettbewerb beeinflusst die nationale Steuerkultur, indem er z. B. die Schedulisierung der Einkommensteuersysteme fördert. Allgemein anerkannte Gerechtigkeitsprinzipien wie die Prinzipien der horizontalen und vertikalen Steuergerechtigkeit werden dadurch beeinträchtigt. Das Beispiel Europäische Union hat gezeigt, dass wirtschaftliche Integration, welche mit dem Abbau von Steuergrenzen und Handelshemmnissen einhergeht, die Überformung der nationalen Steuerkultur verstärkt. Aus ordnungsethischer Sicht stellen sich hinsichtlich dieses Phänomens folgende Fragen: Führen internationaler Systemwettbewerb und wirtschaftliche Integration zu einer Überformung oder gar Nivellierung der

²⁰ Das bedeutet, die kulturelle Überformung (kulturelle Veränderung durch internationale Phänomene) mit sehr allgemeinen universell anerkannten Kriterien guter Besteuerung wäre immer wünschenswert. Dagegen lässt sich allerdings einwenden, dass die Universalität nur innerhalb eines Raums mit gemeinsamen Grundwerten besteht, wie z. B. der Wert des Lebens und der Freiheit.

Partikulkulturen? Gegen eine Nivellierung spricht, dass unterschiedliche Kulturen äußere Einflüsse jeweils unterschiedlich aufnehmen. In jedem Fall stellt sich die Frage nach einem geeigneten Beurteilungshorizont für kulturelle Überformung.

Ein Ansatzpunkt ist, Überformungen danach zu beurteilen, ob sie entlang universell anerkannter Werte verlaufen. In diesem Sinne wäre eine Überformung von Steuersystemen mit allgemein anerkannten Gerechtigkeitskriterien wünschenswert. Doch genau hier stößt diese Art der Beurteilung an ihre Grenzen, denn universell anerkannte Steuergerechtigkeitskriterien sind nur auf sehr allgemeiner Ebene zu finden. Horizontale und vertikale Steuergerechtigkeit wären dahingehend zu untersuchen, ob und inwiefern sie solche Kriterien darstellen.

Ein anderes Beurteilungskriterium ist die Frage, ob ein kultureller Überformungsprozess der Steuerung bedarf. Ausgehend von der Position, dass Wettbewerb stets Mittel zu höheren Zielen sein muss, bedarf dieser Wettbewerb immer der Begrenzung – also der Steuerung. Kulturelle Überformung kann dann danach beurteilt werden, ob sie aus einem internationalen politischen Prozess, z. B. durch Integrationsbemühungen eines Staatenbundes entsteht oder aber, ob sie unregelmäßigem Systemwettbewerb entspringt.

Literaturverzeichnis

- Brennan, G./ Buchanan, J. M. (1977): Towards a tax constitution for Leviathan, in: *Journal of Public Economics*, 8, 255-273.
- Cnossen, S. (2003): How Much Tax Coordination in the European Union?, in: *International Tax and Public Finance*, 10, 625-649.
- Edwards, J./ Keen, M. (1996): Tax competition and Leviathan, in: *European Economic Review*, 40, 113-134.
- Europäische Kommission (2001a): Mitteilung der Kommission an den Rat, das Europäische Parlament und den Wirtschafts- und Sozialausschuss. Ein Binnenmarkt ohne steuerliche Hindernisse - Strategie zur Schaffung einer konsolidierten Körperschaftsteuer-Bemessungsgrundlage für die grenzüberschreitende Unternehmenstätigkeit in der EU, (KOM(2001)582), Brüssel.
- Europäische Kommission (2001b): Mitteilung der Kommission an den Rat, das Europäische Parlament und den Wirtschafts- und Sozialausschuss.

Steuerpolitik in der Europäischen Union - Prioritäten für die nächsten Jahre, (KOM(2001)260), Brüssel.

Europäische Kommission (1996): Steuern in der Europäischen Union, (SEK(96)487), Brüssel.

European Commission Directorate-General Taxation and Customs; Eurostat (2005): Structures of the taxation systems in the European Union, Luxembourg.

Genschel, P. (2002): Steuerharmonisierung und Steuerwettbewerb in der Europäischen Union, Frankfurt a. M./New York.

Genschel, P. (2004): Wie man europäische Steuerpolitik (nicht) reformieren sollte, in: Bauer, P./ Voelkow, H. (Hg.): Die Europäische Union - Marionette oder Regisseur, Wiesbaden.

Genschel, P./ Uhl, S. (2005): Der Steuerstaat und die Globalisierung, in: Leibfried, S./ Zürn, M. (Hg.): Transformation des Staates?, Frankfurt a. M.

McLure, C. E. (1986): Tax Competition: Is What's Good for the Private Goose Also Good for The Public Gander?, in: National Tax Journal, 39, 341-348.

Murphy, L./ Nagel, T. (2002): The Myth of Ownership – Taxes and Justice, New York.

OECD (1998): Harmful Tax Competition – An Emerging Global Issue, Paris.

OECD (2004): A Process for Achieving a Global Level Playing Field, Berlin.

Rat der Europäischen Gemeinschaften (1990): Richtlinie des Rates vom 23. Juli 1990 über das gemeinsame Steuersystem der Mutter- und Tochtergesellschaften verschiedener Mitgliedstaaten, in: Amtsblatt der Europäischen Gemeinschaften, L225, 6-9.

Rippe, K. P. (2002): Relativismus, in: Düwell, M./ Hübenthal, C./ Werner, M. (Hg.): Handbuch Ethik, Stuttgart, 481-486.

Rodden, J. (2003): Reviving Leviathan : Fiscal Federalism and the Growth of Government, in: International Organization, 57, 695-729.

Röpke, W. (1958): Jenseits von Angebot und Nachfrage, Erlenbach-Zürich.

Rütters, B. (2005): Evolution, Tradition und Rationalität im Recht und in der Rechtswissenschaft, in: Siegenthaler, H. (Hg.): Rationalität im Prozess kultureller Evolution – Rationalitätsunterstellungen als eine

Bedingung der Möglichkeit substantieller Rationalität des Handelns, Tübingen.

Sen, A. (2002): Globale Gerechtigkeit. Jenseits internationaler Gleichberechtigung, in: Horn, C. (Hg.): Philosophie der Gerechtigkeit - Texte von der Antike bis zur Gegenwart, Frankfurt a. M.

Siebert, H. (2000): Zum Paradigma des Standortwettbewerbs, Tübingen.

Sinn, H.-W. (2002): Der neue Systemwettbewerb, in: Perspektiven der Wirtschaftspolitik, 3, 391-407.

Sinn, H.-W. (1997): The selection principle and market failure in systems competition, in: Journal of Public Economics, 66, 247-274.

Steichen, A. (2003): Tax Competition in Europe or the Taming of Leviathan, in: Schön, Wolfgang (Hg.): Tax Competition in Europe, Amsterdam.

Thielemann, U. (2002): Grundsätze fairen Steuerwettbewerbs – Ein wirtschaftsethisches Plädoyer für einen Steuerleistungswettbewerb, in: Britzelmaier, B./ Geberl, S./ Kaufmann, H. J./ Menichetti, M. (Hg.): Regulierung oder Deregulierung der Finanzmärkte, Heidelberg.

Tipke, K. (2000): Besteuerungsmoral und Steuermoral, Wiesbaden.

Tipke, K. (1981): Steuergerechtigkeit – in Theorie und Praxis, Köln.

Tipke, K./ Lang, J. (2002): Steuerrecht, 17. Aufl., Köln.

Ulrich, P. (2001): Integrative Wirtschaftsethik – Grundlagen einer lebensdienlichen Ökonomie, 3 Aufl., Bern/ Stuttgart/ Wien.

Welsch, W. (2005): Transkulturelle Gesellschaften, in: Merz-Benz, P./ Wagner, G. (Hg.): Kultur in Zeiten der Globalisierung, Frankfurt a. M.

Zu den Autor(inn)en

Prof. Dr. Dr. Michael S. Asßländer studierte Betriebswirtschaftslehre, Volkswirtschaftslehre, Philosophie, Soziologie, Psychologie und Russische Sprache in Bamberg, Wien, Bochum und Moskau. Seit 2005 ist er Inhaber des Stiftungslehrstuhls für Wirtschafts- und Unternehmensethik an der Universität Kassel. E-Mail: asslaender@uni-kassel.de

Dr. Andreas Dietrich, Diplomkaufmann, 1996 Diplom in Betriebswirtschaftslehre an der Eberhard-Karls-Universität Tübingen, 2001 Promotion zum Doktor der Sozial- und Wirtschaftswissenschaften an der Karl-Franzens-Universität Graz. Seit 1998 wissenschaftlicher Angestellter am Wirtschaftswissenschaftlichen Seminar der Universität Tübingen sowie Beratungstätigkeit. Forschungsschwerpunkte: Organisations- und Personalentwicklung, Strategisches Management, Unternehmensführung, Unternehmenskultur. E-Mail: andreas.dietrich@uni-tuebingen.de

Matthias Glasmeyer hat in Würzburg, Bilbao, Berkeley und Mannheim Betriebswirtschaft studiert. Nach Abschluss des Studiums als Diplomkaufmann zog es ihn an das Institut für Wirtschaftsethik der Universität St. Gallen, um bei Prof. Dr. Peter Ulrich zum Thema „Steuerwettbewerb in der EU – eine wirtschaftsethische Perspektive“ zu promovieren. E-Mail: mglasmeyer@gmx.de

Dr. Nils Goldschmidt studierte katholische Theologie und Volkswirtschaftslehre. Von 1995 bis 1998 Mitarbeiter am Arbeitsbereich Christliche Gesellschaftslehre, von 1998 bis 2002 Assistent an der Abteilung für Mathematische Ökonomie, beides an der Universität Freiburg. 2001 Promotion mit einer theoriegeschichtlichen Arbeit über den Ordoliberalismus. Zurzeit Forschungsreferent am Walter Eucken Institut, Freiburg. Derzeitige Forschungsinteressen: Kulturelle Ökonomie, Wirtschaftsethik, Ordnungsökonomik, Geschichte des ökonomischen Denkens. E-Mail: goldschmidt@walter-eucken-institut.de

Dr. Felix Heidenreich, Studium der Philosophie, Politikwissenschaft und mittleren und neueren Geschichte; 1998 Licence an der Universität Paris X (Nanterre), 1999 Maîtrise an der Universität Paris IV (La Sorbonne), 2001 Diplom der Politikwissenschaft am Otto-Suhr-Institut (OSI) der FU-Berlin. 2001-2003 Mitarbeiter am Philosophischen Seminar der Universität Heidelberg, Dissertation über „Mensch und Moderne bei Hans Blumenberg“ bei Prof. Dr. Rüdiger Bubner. Seit 2004 Lehrbeauftragter an der Universität Stuttgart. Arbeitsschwerpunkte: Kulturphilosophie, Politische Theorie, Kulturpolitik und Wirtschaftsethik. E-Mail: felix.heidenreich@izkt.uni-stuttgart.de

Dr. Bettina Hollstein ist wissenschaftliche Referentin am Max-Weber-Kolleg für kultur- und sozialwissenschaftliche Studien der Universität Erfurt. Sie ist Mitherausgeberin der Zeitschrift für Wirtschafts- und Unternehmensethik (zwfu). Ihre Forschungsinteressen liegen auf dem Gebiet der (feministischen) Wirtschafts- und Umweltethik und der sozialphilosophischen Grundlagenreflexion wirtschaftswissenschaftlicher Theorien. E-Mail: bettina.hollstein@uni-erfurt.de

Marc Hübscher, geb. 1972, Dipl.-Oec., Dipl.-Hdl., kfm. Ausbildung zum Groß- und Außenhandelskaufmann in Bremen, Studium der Wirtschaftswissenschaften und des Lehramtes für berufsbildenden Schulen in Oldenburg, seit 2001 Mitarbeiter einer internationalen Wirtschaftsprüfungsgesellschaft in Hamburg im Bereich Transaktionsberatung und externer Promotionsstudent an der Carl-von-Ossietzky Universität Oldenburg. Forschungsinteressen: Wirtschafts- und Unternehmensethik, Organisationstheorie und angewandte Ethik. E-Mail: marc.huebscher@de.ey.com

Sarah M. Jastram (Dipl.-Betriebswirtin, Master of Arts in International Business Administration) studierte in Hamburg, Sydney und Kopenhagen. Sie ist derzeit als wissenschaftliche Mitarbeiterin und Koordinatorin am Centrum für Internationale Studien der Universität Hamburg tätig und promoviert dort zum Thema: Transnationale Normbildung im Bereich Corporate Social Responsibility. Sie leitet einen Masterkurs zu „Corporate Social Responsibility in Theorie und Praxis“ an der Universität Hamburg. Forschungsinteressen: Corporate Legitimacy, Multi-Stakeholder-Governance und Netzwerkanalyse, Strategisches Management. E-Mail: Sarah.Jastram@wiso.uni-hamburg.de

Dr. Mi-Yong Lee-Peuker, Studium und Promotion in Volkswirtschaftslehre an der Universität Heidelberg; derzeit wissenschaftliche Mitarbeiterin am Helmholtz Zentrum für Umweltforschung in Leipzig und Lehrbeauftragte am Institut für Soziologie und an der Katholisch-Theologischen Fakultät der Universität Tübingen, Forschungsschwerpunkte: Kultur und Wirtschaft, Wirtschaftssoziologie, Wirtschafts- und Unternehmensethik, Organisationslehre, Geschichte ökonomischen Denkens. E-Mail: mi-yong.lee-peuker@ufz.de

Dr. Stephan Märkt, Studium der Volkswirtschaftslehre an den Universitäten Münster und Rotterdam; Promotion am Max-Weber-Kolleg der Universität Erfurt; anschließend u. a. Referent bei der Hochschulrektorenkonferenz und Bologna-Berater der HRK an der Universität Lüneburg; Forschungsschwerpunkte: Evolutorische Ökonomik, Wirtschaftssoziologie, kulturvergleichende Institutionenökonomik, Ökonomie und Gesellschaft. E-Mail: stephan_maerket@hotmail.com

Prof. Dr. Reinhard Pfriem, Jg. 1949, ist seit 1994 ordentlicher Universitätsprofessor für Allgemeine Betriebswirtschaftslehre, Unternehmensführung und Betriebliche Umweltpolitik an der Carl von Ossietzky Universität Oldenburg. Seit 1993 Gründungsgesellschafter der ecco ecology and communication Unternehmensberatung GmbH. Seit 2003 Direktoriumsmitglied des Konstanzer Zentrums für Wirtschaftsethik (ZfW). Vorsitzender des nachhaltigkeitsorientierten Unternehmensnetzwerks ONNO e. V. in Ostfriesland. E-Mail: reinhard.pfriem@uni-oldenburg.de.

Dr. Bernd Remmele hat nach seinem Studium der Soziologie, Geschichte, Islamwissenschaft und Physik zur ‚Entstehung des Maschinenparadigmas‘ promoviert. Seitdem beschäftigt er sich u.a. mit den sozialen Konsequenzen der Neuen Medien insbesondere im Bildungsbereich sowie mit normativen Gehalten der Ökonomie. Zurzeit ist er als Forschungsreferent an der Wissenschaftlichen Hochschule Lahr tätig. E-mail: bernd.remmele@whl-lahr.de

Dr. Fabian Scholtes studierte Internationale Volkswirtschaftslehre in Tübingen und Rio de Janeiro und promovierte 2006 über die entwicklungspoliti-

sche Wirtschaftsethik von Amartya K. Sen als Grundlage normativer Umweltökonomik. Außerdem Studium der Ethnologie. Derzeit senior researcher am Zentrum für Entwicklungsforschung, Univ. Bonn. Forschungsinteressen: Soziologie der Entwicklungszusammenarbeit, Technik- und Wissenssoziologie, Wirtschaftsethnologie. E-Mail: mail@fabianscholtes.de

Dr. Olaf J. Schumann, Studium der Wirtschaftswissenschaften (Dipl. Ökonom) und Philosophie, interdisziplinäre, wissenschaftsphilosophische Promotion (2000) zur Wirtschaftsethik in Kassel, seit 2000 Interfakultäres Zentrum für Ethik in den Wissenschaften, Universität Tübingen, Lehrbeauftragter für Wirtschaftsethik u. a. an den Universitäten Tübingen, Ulm und Frankfurt a. M., Gründer und Mitherausgeber der Zeitschrift für Wirtschafts- und Unternehmensethik (zfwu), aktuelle Forschungsschwerpunkte: Ökonomie und Gerechtigkeit, Theoriegeschichte, Wissenschaftstheorie der Ökonomie. E-Mail: olaf.schumann@ojschumann.de

Dr. Dr. Peter Seele, Studium Wirtschaftswissenschaften (Dipl. Hdl.) sowie Philosophie/ Ev. Theologie (M.A.). Promotion in Volkswirtschaftslehre (Dr. rer. pol.) und in Philosophie (Dr. phil.). Wissenschaftlicher Mitarbeiter am Kulturwissenschaftlichen Institut (KWI) in Essen, dort Geschäftsführer des Center for Responsibility Research. Goethestr. 31, 45128 Essen. E-Mail: peter.seele@responsibility-research.de

Prof. Amartya Sen, PhD ist Lamont University Professor der Wirtschaftswissenschaften und Philosophie an der Universität Harvard und Träger des Nobelpreises für Wirtschaftswissenschaften von 1998. Geboren in Indien, studierte er am Presidency College in Kalkutta sowie am Trinity College in Cambridge. Seine Bücher wurden in über 30 Sprachen übersetzt. Zu ihnen gehören neben vielen anderen *Collective Choice and Social Welfare* (1970), *Poverty and Famines* (1981), *Inequality Reexamined* (1992), *Development as Freedom* (1999; dt. *Ökonomie für den Menschen*, 2000) sowie zuletzt *The Argumentative Indian* (2005) und *Identity and Violence: The Illusion of Destiny* (2006). Seine Forschung umfasst zahlreiche Gebiete, darunter Wohlfahrtsökonomie, Sozialwahltheorie, Entwicklungsökonomie sowie politische Philosophie und Ethik.

Stichwortverzeichnis

- Akteur 13ff., 18-24, 72, 75ff., 80f., 109-125, 133, 137, 153f., 157, 162-167, 181-91, 209, 227ff., 232-244, 267, 276, 279ff., 344, 347
- Anthropologie 17, 87, 95, 204, 213, 254
- Arbeitslosigkeit 26, 294, 313, 316, 321, 328ff., 333, 335ff.
- Aufklärung 25, 34, 75, 114, 287-306
- Autonomie 52, 94, 163, 190, 262, 302
- Autopoiesis 16, 92ff.
- Bildung 42f., 47ff., 54, 68, 78ff., 139, 171, 278ff., 297, 328f., 334
- Bounded Rationality 211f.
- Corporate Social Responsibility 81, 131f., 135, 138f., 141
- Demokratie 34, 43, 51-55, 69, 74, 153, 271, 277, 306, 342
- Effizienz 20, 27, 68, 124, 141f., 190, 253, 278, 331, 343f.
- Egalitarismus 324, 332
- Ehrenamt 19, 153, 157, 164-174
- Eigentum 26, 185, 218, 293, 305f., 317ff., 327f., 331, 334ff., 342, 354,
- Einbettung 11, 13f., 16, 18, 125, 153, 156, 160f., 173, 344
- Entwicklung 11, 13, 25, 29-53, 65, 75, 81f., 89, 97, 102, 139, 142, 171, 204, 251, 257, 259, 260f., 288, 290f., 294, 315, 336, 344, 353
- Eurozentrisch 45
- Evolutorische Ökonomik 18f., 155ff., 161, 179f., 251
- Freiheit 25, 31f., 50ff., 55, 69f., 74, 217, 290-296, 303, 305f., 313, 318, 321-328, 331, 336ff., 344, 347f., 354f.
- Fundamentalismus 52
- Gemeinwohl 25, 168f., 171, 253, 293, 296, 298, 302
- Gerechtigkeit 25, 69, 258, 262, 289, 294, 313, 324f., 329-337, 346, 350, 352-356
- Gleichheit 43, 213, 228, 253, 257f., 313, 324-330, 334f., 355
- Globalisierung 31, 50f., 68f., 85, 89, 99ff., 109f., 142, 153, 287, 306, 342, 353
- Governance 16f., 71, 107-113, 117-120, 124ff., 138, 140, 229f., 231f.
- Grundeinkommen 313f., 326, 334, 336

- Grundrecht 315ff., 322ff., 336
 Handlungstheorie 18, 68, 157,
 162f., 174, 192, 196, 226
 Homo oeconomicus 11, 15, 17,
 77, 86-90, 95, 122, 154, 157,
 163, 237, 276, 292, 298, 300
 Idealtyp 14, 114, 241, 252, 255,
 292
 Identität 35, 37, 47, 52, 54, 77,
 96, 102, 192-197, 206, 275
 Imperialismus 38, 50, 154, 232,
 234, 237, 287, 306
 Individualismus 22f., 25, 68, 71,
 209, 251-254, 261, 287,
 289f., 292, 302- 306
 Information 21, 92ff., 182ff., 189,
 194f., 232, 272,
 Innovation 75f., 164, 180, 183,
 186, 188, 195, 235
 Institutionen 18ff., 29, 33, 38, 42,
 75, 112, 116, 119, 136, 138,
 155ff., 164, 179, 181, 184f.,
 187, 189ff., 197, 205f., 210,
 219f., 226f., 235, 238ff.,
 252f., 256, 259, 267, 329,
 337, 341f., 354
 Institutionenökonomie 10, 12,
 88, 156, 161-165, 179, 187,
 192, 209f., 226, 228, 231,
 234, 236f., 244, 253, 259,
 267
 Integration 19, 37, 54, 95, 99,
 110f., 187, 256, 259, 272f.,
 341, 344, 346, 351, 353ff.
 Intentionalität 163, 216, 219f.
 Interdisziplinarität 18, 56, 91f.,
 98ff., 158, 314
 Intersubjektivität 23, 163, 254,
 257, 259f.
 Irrationalität 215, 217, 219, 225,
 242, 300
 Kommunikation 14, 16, 18, 23,
 31, 39, 94, 98, 111ff., 115,
 119, 142ff., 252, 259f., 277
 Komplexität 10, 12, 22, 85, 181,
 183, 232, 241, 254f., 261,
 274
 Konfuzianismus 36, 44ff.
 Konstruktivismus 23, 24, 66, 97,
 267-271, 278-281
 Konsum 73, 109, 133, 139, 140,
 186, 189, 192, 194f., 208,
 218, 237, 277-280, 295, 345
 Kontextualität 14, 18, 24, 67, 70,
 78, 99, 108, 112f., 116f., 125,
 156, 158, 203, 211, 213f.,
 219, 231f., 262
 Kontingenz 15, 24, 66, 70-75, 80,
 116, 252, 260, 275, 279
 Kooperation 20, 101f., 109, 111-
 115, 119, 164, 173, 188, 333
 Korruption 33
 Kreativität 19f., 76, 155, 162ff.
 Kulturdeterminismus 38, 41-46,
 49, 54
 Kulturmanagement 96f.
 Lebenswelt 16, 19, 24, 113, 117f.,
 122, 125, 157, 161, 163f.,
 205, 276f.

- Liberalismus 25, 238, 277, 287, 289f., 292, 306
 Management 15, 17, 33, 66, 72, 76, 81, 85-103, 112, 131f., 134-137, 141-145, 190
 Menschenbild 11, 85-90, 95, 155, 157, 276, 292, 298f., 301, 304
 Menschenrecht 69, 290, 316ff., 321-326, 333, 337
 Moralökonomie 17, 111f.
 Neoklassik 19, 88ff., 153'-156, 180-183, 187, 196, 252, 254, 287, 305
 Normen 14, 19f., 33, 37, 69, 77ff., 112-116, 136, 138, 141, 153, 158f., 161, 164f., 179, 187ff., 191, 196, 204, 210, 238, 252, 254, 316, 322, 344
 Nutzenmaximierung 25, 68, 72, 210, 212, 219, 287, 296, 298f., 304f., 330
 Öffentliche Güter 343
 Ökonomismus 23, 268, 276, 277, 280,
 Partizipation 34
 Pfadabhängigkeit 157, 180, 195, 227f., 233
 post-konventionell 23, 256, 258f.
 Präferenzen 12, 20, 109, 154, 164, 184, 186, 193, 208ff., 218, 252, 276
 Pragmatismus 19, 153, 155, 159, 160-165, 169, 172ff., 235, 270
 Rationalismus 19, 255, 270
 Rationalität 11, 15, 18-22, 68, 71f., 87, 90, 156, 162, 203f., 211-220, 225, 232, 238, 242, 252, 254-259, 262, 270, 276f., 292, 297, 301, 306
 Regeln 10, 16, 23, 34, 113-116, 119, 122f., 156, 181, 183ff., 191, 192f., 205f., 216, 227, 232, 258f., 263, 291, 294, 303, 329, 344
 Religion 36, 38, 46, 138f., 172, 235, 237f., 259
 Ressourcen 71, 90, 109, 124f., 139, 142, 169ff., 181, 186, 252, 318, 327f., 335
 Selbstorganisation 19, 91, 94, 179, 181, 184f., 189, 191, 193f., 196, 293
 Selbstwahrnehmung 24, 212, 271, 274f., 277-281, 290
 Sozialisation 163, 258f.
 Sozialkapital 34, 35, 173, 225f., 233, 236
 Sozialwissenschaft 9f., 13, 18, 66, 68, 75f., 87, 154f., 157f., 203, 205, 210, 214, 244, 253, 262, 267f., 314
 Sprechakte 216, 218
 Steuerkultur 26, 342, 344, 354, 355
 Systemtheorie 15f., 65-68, 77, 80, 85f., 91f., 95, 98-103, 110, 117, 204, 268ff., 273, 276, 280
 Toleranz 36

- Tradition 14, 20, 25, 34ff., 41, 43ff., 47f., 51, 87f., 95f., 120, 124, 136-139, 155f., 159ff., 164f., 174, 182, 190, 192, 196, 203, 206, 211, 235, 254, 257, 262, 267, 276, 287, 289, 297, 306, 332, 354
- Transaktionskosten 20f., 71, 88, 156, 164, 184f., 189, 191, 193, 228, 231f., 235, 241f.
- Tugend 17, 33f., 78, 107f., 119, 120f., 123ff., 277, 302, 332f.
- Überformung 13, 26f., 207f., 350, 355f.
- Überzeugungen 108, 113, 116, 138, 161, 171, 211, 215ff., 220, 235, 237ff.
- Ungewissheit 19, 66, 71, 72, 75, 180, 182, 186
- Unternehmen 13-18, 24, 65, 71-76, 79ff., 85, 88, 90ff., 94-103, 107-113, 117, 119ff., 124f., 131-145, 158, 190, 193, 220, 251f., 267-270, 281, 322, 330f., 337, 345, 348-352
- Unternehmenskultur 16, 94-97, 101f., 220
- Utilitarismus 86, 154, 156, 158, 172f., 228, 295, 301
- Verantwortung 14, 17, 33, 40f., 68, 78, 80, 88, 90f., 110, 120, 124, 131f., 134, 142, 157, 190, 193, 229, 255, 268, 281, 294, 302, 305, 317, 333, 336
- Vernunft 20, 30, 65, 68, 87, 113f., 119, 122f., 155, 238, 259, 261, 292, 296f., 300, 302, 306, 319, 329
- Verpflichtung 22, 111, 115, 167, 171f., 193, 216ff., 228f., 254, 257f., 261, 315f., 318, 322
- Vertrauen 19, 21, 33, 54, 88, 164, 172f., 194, 225-244, 297
- Vorurteile 39ff., 144
- Wahrheit 41f., 44, 66f., 70, 160f., 217f., 270
- Werte 10, 19f., 33f., 37, 42, 44ff., 50, 52, 69, 77, 79, 96, 112f., 120f., 131, 141, 144, 153, 158-161, 179, 186-189, 191, 196, 205, 225, 228, 261, 306f., 341, 346, 354ff.
- Wettbewerb 26f., 73, 76, 85, 109, 133, 142, 185ff., 189, 194, 236, 261, 294, 326, 341-346, 349-356
- Wissen 10, 18f., 47f., 72, 78, 87f., 99, 102, 107, 109, 118, 145, 156, 161, 181ff., 185-188, 192ff., 269-272
- Wohlfahrt 25, 171, 188, 208-211, 295, 300, 304, 343
- Wünsche 31, 115, 122, 194, 214-220, 303

sfwu

Schriftenreihe für Wirtschafts- und Unternehmensethik

Olaf J. Schumann: **Wirtschaftsethik und Radikaler Konstruktivismus**

Band 1: ISBN 3-87988-534-6, Rainer Hampp Verlag, München und Mering 2000, 344 S., € 29.65

Roman Jaich: **Globalisierung und Partizipation**

Band 2: ISBN 3-87988-571-0, Rainer Hampp Verlag, München u. Mering, 2001, 275 S., € 27.20

Stefan Kyora: **Unternehmensethik und korporative Verantwortung**

Band 3: ISBN 3-87988-620-2, Rainer Hampp Verlag, München u. Mering, 2001, 273 S., € 27.20

Alexander Brink: **VBR – Value-Based-Responsibility.**

Teil 1: Theoretischer Ansatz zur Integration ethischer Aspekte in die wertorientierte Unternehmensführung

Band 4: ISBN 3-87988-622-9, Rainer Hampp Verlag, München u. Mering, 2002, 326 S., € 27.20

Matthias König: **Diskursbezogene Unternehmensethik.**

Philosophische Begründung, vermittelnde Anwendung, Umsetzung

Band 5: ISBN 3-87988-715-2, Rainer Hampp Verlag, München u. Mering, 2003, 417 S., € 32.80

Klaus M. Leisinger:

Whistleblowing und Corporate Reputation Management

Band 6: ISBN 3-87988-731-4, Rainer Hampp Verlag, München u. Mering, 2003, 341 S., € 29.80

Klaus F. Puell: **VBR. Value-Based-Responsibility.**

Teil 2. Anwendungsbedingungen der Integration ethischer Aspekte in die wertorientierte Unternehmensführung Expertengespräche mit dem Top-Management - eine empirische Studie zur Degussa AG

Band 7: ISBN 3-87988-804-3, Rainer Hampp Verlag, München und Mering, 2004, 475 S., € 37.80

Thomas Beschorner, Matthias Schmidt (Hrsg.):

Integritäts- und Umweltmanagement in der Beratungspraxis

Band 8: ISBN 3-87988-825-6, Rainer Hampp Verlag, München und Mering, 2004, 192 S., € 22.80

Gerrit Popkes: **Kommunikative Tugenden im Management. Der Entwurf einer tugenderweiterten kommunikativen Unternehmensethik**

Band 9: ISBN 3-87988-837-X, Rainer Hampp Verlag, München und Mering, 2004, 353 S., € 29.80

Thomas Beschorner, Bettina Hollstein, Matthias König, Mi-Yong Lee-Peucker, Olaf J. Schumann (Hrsg.): **Wirtschafts- und Unternehmensethik. Rückblick – Ausblick – Perspektiven**

Band 10: ISBN 3-87988-931-7, Rainer Hampp Verlag, München und Mering, 2004, 448 S., € 34.80

Matthias Schmidt, Thomas Beschorner: **Werte- und Reputationsmanagement**

Band 11: ISBN 3-87988-891-4, Rainer Hampp Verlag, München und Mering, 2005, 214 S., € 22.80

Katharina J. Srnka: **marketing.ethik.&kultur.**

Band 12: ISBN 3-87988-899-X, Rainer Hampp Verlag, München und Mering, 2005, 359 S., € 29.80

Walter Schmidt:

Option für die Armen? Erkenntnistheoretische, sozialwissenschaftliche und sozialetische Überlegungen zur Armutsbekämpfung

Band 13: ISBN 3-87988-950-3, Rainer Hampp Verlag, München und Mering, 2005, 399 S., € 32.80

Yvonne Thorbauer: **Nonkonformistische Ethik.**

Moralphilosophische Überlegungen zur Wirtschaftspraxis aus Sicht eines aufgeklärten Materialismus

Band 14: ISBN 3-87988-965-1, Rainer Hampp Verlag, München und Mering 2005, 329 S., € 29.80

Thomas Beschorner und Matthias Schmidt (Hrsg.):

Unternehmerische Verantwortung in Zeiten kulturellen Wandels

Band 15: ISBN 3-86618-037-3, Rainer Hampp Verlag, München und Mering 2006, 275 S., € 24.80

Justin Sauter: **„Professional Services“ im Fokus der Neuen Institutionenökonomik und der Unternehmensethik**

Band 16: ISBN 3-86618-100-7, Rainer Hampp Verlag, München und Mering, 2007, 483 S., € 37.80

Thomas Beschorner und Matthias Schmidt (Hrsg.):

Corporate Social Responsibility und Corporate Citizenship

Band 17: ISBN 3-86618-170-0, Rainer Hampp Verlag, München und Mering 2007, 161 S., € 24.80